Court Calendar

© 2020 Wolters Kluwer. All rights reserved.

PRÄSENTIERT AB 2006
ALLE FÖRDERER UNSERES PROJEKTES
MIT IHREM ERSCHIENENEN INTERVIEW IN

GOOGLE Buchsuche

CLUB CARRIERE - ONLINE
DIE ZUKUNFT BEGINNT JETZT!

Der gesamte Inhalt aller Interviews wurde indiziert. Das bedeutet, jedes in einem Interview verwendete Wort wird in Zukunft gefunden. Selbstverständlich auch die Namen unserer Förderer. Die Interviews erscheinen wie in unseren Werken mit Fotos, Logos bzw. Produktabbildungen.

Finden Sie die für Sie geeigneten Vorbilder nun noch schneller.

Viel Spaß beim Googeln wünscht Club Carriere.

Copyrighted material

„Club - Carriere“

www.club-carriere.com

Copyrighted material

Ausgabe Dezember 2007
Band XVIII

Die unabhängige Langzeitstudie über
Parameter und Faktoren des Erfolges

Analysen:
Institut für Management und Marketing

Geschäftsführende Gesellschafter: Georg Alexander Angelides, Paul Glöckl
Im Team: Katrin Artner, Julia Atzmanstorfer, Sonja Bukac, Daniel Komaz,
Daniela Korneck, Arife Kraft

Erfolgreiche Vorbilder
aus Wirtschaft, Politik, Kultur und Sport
erzählen von ihren Erfolgen und deren Ursachen

herausgeber und Medieninhaber:
Algoprint Verlags AG, Vaduz
FL - 9495 Triesen; Landstrasse 11
www.club-carriere.com

ISBN: 978-3-9522689-9-2

Copyrighted material

Copyright ©

ALGOPRINT VERLAGS AG - FL

Das Werk, der Titel, die Umschlaggestaltung, wie auch die verwendeten Symbole und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Alle dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung, des Nachdrucks, der Entnahme von Abbildungen, der Funksendung, der Wiedergabe auf fotomechanischem oder ähnlichem Wege, der Vervielfältigung oder Wiedergabe durch Fernsehen, Rundfunk, Film, Bild- und Tonträger, der Benutzung für Vorträge oder Unterrichtstätigkeiten, der gewerbsmäßigen Ausschreibung von Adressen zum Weiterverkauf, der gewerblichen Nutzung wissenschaftlicher Erkenntnisse und der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Alle Angaben sind ohne Gewähr.

Copyrighted material

VORWORT

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,
Sie halten den achtzehnten Band der Buchreihe „Club Carriere" in Händen. Dieses als Saat gedachte Werk ist als bibliophile Rarität erschienen und verkörpert einen der sehnlichsten Wünsche aller Eltern, Lehrer und anderer ihre Umwelt beeinflussenden Personen, nämlich jenen, unseren Kindern und Enkelkindern, unseren Freunden und Bekannten, unseren Mitmenschen und der nächsten Generation, das aus Erfahrung und Bildung gewonnene Wissen weiterzugeben, um diese für die Fährnisse und Herausforderungen des Lebens zu wappnen und vor Mißerfolg und Schaden zu bewahren.
Es ist der Versuch, all jenen, die aufgrund ihrer allgemeinen Lebensumstände, ihres sozialen Umfeldes, ihrer Abstammung, ihres Schicksales, ihrer Bildung, oder ihres psychologischen Selbstkonzeptes nicht mit dem Erreichten zufrieden sind, aufzuzeigen, welche Wege andere zu Ruhm und Ehre, Wohlstand und Reichtum, Anerkennung und Wertschätzung oder Glück und Zufriedenheit geführt haben. Diese Buchreihe ist das Fragment einer Antwort auf die Frage: „Was könnte ich zur Steigerung meiner Zufriedenheit an meiner Persönlichkeit, meinen Zielsetzungen, meinen Fähigkeiten, oder meinem Handeln verändern?"

Diese Enzyklopädie möchte sich nicht anmaßen, Rezepte für die Erfüllung all Ihrer Wünsche liefern zu können. Nein, diese Enzyklopädie will Ihnen, liebe/r Leserin, vielmehr dazu dienen, die Parameter Ihrer Erwartungshaltung mit denen einer realistischen Zukunft zu korrelieren. Erwarten Sie Großes? Dann forschen Sie im Personenteil, in welchen der mehr als 1000 Karrierewege und Meinungen erfolgreicher Persönlichkeiten je Band sich Ihre Erwartungshaltung und Ihr Potential wiederfindet. Erwarten Sie von Ihrem beruflichen Leben nicht mehr allzuviel? Dann forschen Sie ebenfalls! Sie werden staunend die Karrieren von Personen finden, die eigentlich zu spät begannen, die eigentlich nicht genug Wissen hatten, die als schlechte Schüler bekannt waren, die ohne Kapital, ohne Beziehungen und ohne Glück, eigentlich kaum erfolgversprechend anfingen, ihren Erfolg zu verwirklichen und es doch schafften, heute als Stützen unserer Gesellschaft Wertvolles für die Allgemeinheit beizutragen.
Wir danken diesen mitwirkenden Persönlichkeiten nicht nur als Kraft der Gegenwart für ihre erbrachte Leistung. Wir danken Ihnen auch als Quelle der Zukunft für ihre Bereitschaft, ihr Wissen weiterzugeben und anderen damit zu helfen, das von den Eltern Ererbte bestmöglich zu nutzen. Wir sind stolz darauf, liebe/r Leserin, in diesem Werk nicht nur Vorbilder zu präsentieren, die Ihren Ehrgeiz entfachen sollen, sondern Ihnen auch mit der im ersten Teil folgenden Analyse des Instituts für Marketing & Management „Parameter und Faktoren des Erfolges" wissenschaftlich und dennoch verständlich darzubieten. Die Erkenntnisse der Analyse zeigen deutlich auf, welche Parameter in der nächsten Projektphase noch detaillierter zu erheben sind, um Ihnen mit der folgenden Ausgabe, eine noch praxisgerechtere Nutzung der Enzyklopädienreihe zu ermöglichen. Unser Dank gilt insbesondere auch jenen LeserInnen, die dieses Werk im Subskriptionsangebot erwarben und damit halfen, dieses privatwirtschaftlich finanzierte Projekt zu verwirklichen. Der Wert dieser Publikation wird zu einem wesentlichen Teil auch durch die zahlreichen Ratschläge erfolgreicher Persönlichkeiten in einer Art gesteigert, die in dieser Fülle und Praxisnähe bisher unbekannt war. Danken möchten wir allen, die durch ihre Mitarbeit an und ihre Identifikation mit diesem Werk geholfen haben, die nun bereits neunte Ausgabe zu erstellen. Jedes Interview wurde vereinbart, gegeben und geführt, verfaßt, korrigiert, analysiert, gestaltet, gedruckt und gebunden. Danke!

Unser Dank gilt im Besonderen
(in alphabetischer Reihenfolge):
Univ.Prof. DDr. Ludwig Adamovich (Präsident VGH), Dr. Harry Bergmann (GF Demner, Merlicek & Bergmann), Prof. Christian Altenburger (Prof. Hochschule f. Musik u. Theater), Prof. Franz Antel, Paul Johann Baan (Gründer Baan Business Systems), Prof. Walter Barylli, Dr. Gerald Bast (Rektor d. Univ. f. angewandte Kunst), Univ.Prof. Dr. Alexander van der Bellen (Abg. z. NR), Dr. hc Karl Blecha (Präs. Pensionistenverband), DI Giorgio Bianconi (eh. GD Agip Austria AG), Mag. Dr. Ernst Bobek (Sektionschef BM f. soziale Sicherheit u. Generationen), Mag. Herbert Böhm (Vorstandsmgl. AMS), Edgar Böhm (TV-Unterhaltungschef ORF), Arik Brauer, Oscar Bronner (Herausgeber „Der Standard"), Hans u. Georg Bundy (Friseurweltmeister), Dr. Erhard Busek (Präs. Europäisches Forum Alpbach), Martha Bulbul (Jazz Gitti), Horst Chmela, Mag. Christoph Chorherr (GR Wien), Mag. Axel Clodi (GF Aichner Clodi GGK), Mag. Dr. Johannes Ditz (eh. stv. GD ÖIAG), Martina Dobringer (eh. GF Kreditschutzverband v. 1870), HR Siegfried Dohr (Vors. a. D. GÖD), Ernst Dokupil (eh. Sportdir. SK Rapid), Rudi Dolezal (DoRoFilm), Karl Donabauer (Abgeordneter z. NR), Milo Dor, Prof. Felix Dvorak (Festspielintendant), Paul Chaim Eisenberg (Oberrabbiner), Dr. Werner Fasslabend (3. NR-Präsident), Herbert Fechter (GF Profilpromotion MC Live), Mag. Dr. Maria Fekter (Abg. z. NR), Dkfm. Lorenz Fritz (Gen.sekr. Industriellenvereinigung), Prof. Ernst Fuchs, Dkfm. Dr. Otto Fuhrmann (Gen.sekr. Weltbund d. Österreicher im Ausland), Elisabeth Gehrer (BM f. Bildung, Wissenschaft u. Kultur), Reinhard Gerer (Küchenchef Rest. „Korso"), Dr. Harald Glatz (AK Wien, VKI), Univ.Prof. Dr. Karl Grammer (Wissenschaftl. Leiter Ludwig Boltzmann Institut), KommR DI Günther Grois (GD Wiener Linien), Dr. Tom Grönberg (Botschafter der Republik Finnland), Willi Gruber (Bgm. St. Pölten), Dkfm Elisabeth Gürtler (GF Hotel Sacher), KommR Dr. René Alfons Haiden (GD a. D. BA-CA), Alfons Haider (Festspielintendant), Dr. Jörg Haider

Copyrighted material

DANKSAGUNG

(LH Kärnten), Dr. Johannes Hajek (Vorstandsmgl. UNIQA), Kathryn Hall Walt (eh. Botschafterin der USA), Prof. Heinrich Harrer, Miguel Herz-Kestranek, Dr. Thomas Herzog (Direktor WU Wien), Josef Hickersberger (SK Rapid), Univ.Prof. DDr. Erich Hödl (Rektor TU Graz), Frank Hoffmann, Prof. Wilhelm Holzbauer (Architekt), Dr. Gerhard Hopf (Sektionschef, BM f. Justiz), Prof. Alfred Hrdlicka, Lotte Ingrisch, Mag. Anton Innauer (ÖSV-Dir. Nordischer Schisport), Prof. Dr. Clemens Jabloner (Präs. VwGH), Michael Jeannée (Reporter), Prof. Dr. Udo Jesionek (Präs. JGH Wien), Tom Jones, Prof. Udo Jürgens, Mag. Michael Juritsch (Europol Den Haag), Mag. Othmar Karas (Mgl. Europaparlament), Univ.Prof Dr. Andreas Khol (1. NR-Präsident), Franz Klammer („Schilegende"), Waltraut Klasnic (LH Steiermark), Prof. Oscar Klein, Louis Knie (Österr. National-Circus), HR Mag. Walter Koberger (Stv. Vorstand BPD Wien), Friedl Koncilia, Mag. Stephan Koren (GF Bawag Invest Consult), Mag. Markus Kraetschmer (Manager FK Austria Memphis Magna), Rolf Krappen (ARAG), DI Alain Francois de Krassny (Direktor Donau Chemie), Prof. Dr. Herbert Krejci (Ehrenvors. d. Aufsichtsrates VA Tech), Dr. Hans Kronberger (Mgl. d. Europaparlaments), Franz Küberl (Präs. Caritas Österreich), Prof. Gottfried Kumpf, Dkfm. Ferdinand Lacina (Konsulent BA-CA), Grete Laska (Vizebürgermeisterin Wien), Botschafter Dr. Dkfm. Paul Leifer (eh. Dir. Diplomatische Akademie), Dr. Klaus Liebscher (Präsident ÖNB), Dr. Vincenz Prinz von und zu Liechtenstein, Niki List, Peter Lodynski, Erich Loest, Chris Lohner (eh. ORF, Autorin), Univ. Prof. Dr. Bernd Lötsch (GD Naturhistorisches Museum Wien), Paul Löwinger, Ing. Richard Lugner (Baumeister), Dr. Rilwanu Lukman (eh. Präsident OPEC-Konferenz), Dr. Stefan Mackowski (eh. GF Managementzentrum St. Gallen), Ing. Leopold Maderthaner (eh. Präsident Wirtschaftskammer), Carlos Magarinos (GD UNIDO), Dr. Alfred Mallmann (eh. GD San Paolo Bank), HR Dr. Günther Marek (eh. Vizepräs. BPD Wien), Gerhard Martinek (eh. Vorstandsdir. Post & Telekom Austria AG), Karl Merkatz, Prof. Samy Molcho (Max Reinhardt Seminar), Fritz Molden (GF Molden Verlag), Franz Morak (Staatssekretär f. Kunst u. Medien), Gerhard Moser (Zentralinspektor d. BPD Schwechat), KommR Ferry Mossboek (Pelzmode), DDr. Günther Nenning (Schriften zur Zeit), Hubert Neuper (GF Österreichische Sporthilfe), Michael Niavarani (Kabarett Simpl), Prof. Susi Nicoletti, Peter Nidetzky (ORF), Rudolf Nürnberger (Vors. Österr. Gewerkschaft Metall - Textil), Richard Oesterreicher (eh. musikal. Ltr. ORF), Dr. Elisabeth Ondrak (eh. GF Ogilvy & Mather), Ing. Mag. Peter Ostermann (eh. Vorstandsdir. Erste Bank), Elisabeth Orth, Prof. Elfriede Ott, James Parsons (Dir. ICC Sprachinstitut), Dr. Helene Partik-Pablé (Abg. z. NR), Patricio Patacios (Botschafter von Ecuador), August Paterno (kath. Pater), Dr. Hans Peer (Chief Risk Officer VA Generali), Mark Perry (Kronen Zeitung), Mag. Mag. Dr. Madeleine Petrovic (Abg. z. Landtag), Dkfm. Werner Petry (eh. GD Österr. Unilever), Heinz Petters, Gunther Philipp, o. Univ.Prof. Dr. Peter E. Pieler (Dekan Juridicum Wien), Ewald Plachutta (Rest. Hietzinger Bräu), Dkfm. Kurt Plattner (eh. Managing Dir. McCann-Erickson), Dr. Georg Posch (Parlamentsdir.), Prof. DDr. Marcel Prawy, Dr. Erwin Pröll (LH NÖ), Dr. Carl Pruscha (eh. Rektor d. Akademie der bildenden Künste), Dr. Gerhard Puttner (GF AHA Puttner Bates Werbeagentur), Dieter Quester („Motorsportlegende"), Prof. Arnulf Rainer, Maria Rauch-Kallat (BM f. Gesundheit u. Frauen), Dkfm. Josef Redl (Vorstandsdir. d. Postversicherung AG), Dkfm. Alfred Reiter (eh. GD Österr. Investkredit Bank AG), DI Dr. Josef Riegler (Präs. Ökosoziales Forum Wien), Hans Sallmutter (eh. Vorsitzender GPA), Otto Schenk, KommR DI Richard Schenz (GD Vorst. OMV), Dr. Heinz Schaden (Bgm. Salzburg), Univ.Prof. DI Gerhard-Helge Schildt (Institutsvorstand TU Wien), Dkfm. Hans Schmid (eh. GF Ges. Lowe-GGK Wien), Prof. Günther Schneider-Siemssen (Bühnenbildner), Thomas Schön (Dir. Hotel Bristol), Dr. Kurt Schrimm (Oberstaatsanwalt), Prof. Peter Schröcksnadel (ÖSV-Präsident), Jürg Rolf Schweri (Generalsekretär Handelskammer Schweiz-Österreich), Dr. Reinhard Scolik (Programmdirektor ORF), Dr. Karlheinz Seewald (Vors. Landesgericht für Strafsachen Wien), HR Prof. Dr. Wilfried Seipel (GF u. GD Kunsthistorisches Museum), Peter Seisenbacher (Judoka, mehrf. Olympiasieger), Franz Seitz (Filmproduzent), Dr. Gerti Senger (Verhaltenstherapeutin), Prof. Harald Serafin (Festspielintendant), Dr. Harald Sicheritz, Ronald Seunig (Inh. Ronja S.R.O Excalibur), Mag. Michael Sika (eh. GD f. Öffentl. Sicherheit), Hugo Simon (Springreiter), Gideon Singer, Alfred Stingl (eh. Bgm. Graz), Kurt Sobotka (Schauspieler), Dr. Gerfried Sperl (Chefredakteur „Der Standard"), Roland Strasser (Mitinhaber Bundy & Bundy), Dkfm. Günter Stummvoll (eh. Gen.sekr. Wirtschaftskammer), Dr. Ernst Sucharipa (Ltr. Diplomat. Akademie), Dr. Paul Tanos (eh. Vorstandsdir. Wienerberger), Peppino Teuschler (Herrenschneider), Dr. Andreas Theiss (Mitinhaber Wolf Theiss & Partner), Bruno Thost, DDr. Christoph Thun-Hohenstein (Leiter Kulturforum New York), Ingrid Thurnher (Redakteurin ORF), Lotte Tobisch, Günter Tolar (eh. Sendungsverantwortlicher ORF), Brian Tracy (Autorität auf dem Gebiet der Persönlichkeitsentwicklung), Richard Trenkwalder (GF Trenkwalder Anlagenbau Engineering), Dr. Sandro Tucci (eh. Sprecher des UN-Generaldirektors), DI Franz Viehböck (GF Boeing Austria), Wolfgang Wais (GF Wiener Festwochen), Dr. Kurt Waldheim (Liga der Vereinten Nationen), Dkfm. Leopold Wallner (GD Österreichische Lotterien, GD Casinos Austria), Prof. Peter Weck (Cinevista Filmproduktion), Prof. DI Simon Wiesenthal (Leiter Jüdisches Dokumentationszentrum), Elke Winkens, Prof. hc Mag. DI Dr. Rudolf Wüstrich (Sektionschef i.R. BM für wirtschaftliche Angelegenheiten), Renato Zanella (Ballettdirektor der Wiener Staatsoper, Prof. Dr. Helmut Zilk (Vorsitzender der Bundesheer-Reformkommission).

Copyrighted material

Zitate zum Thema Erfolg

„Oft und viel lachen, den Respekt intelligenter Leute und die Zuneigung von Kindern gewinnen; sich die Anerkennung aufrichtiger Kritik erwerben und den Betrug falscher Freunde ertragen; Schönheit anerkennen; das Beste in anderen Menschen finden; die Welt ein bißchen besser verlassen - sei es durch ein gesundes Kind, durch einen Blumengarten oder eine verbesserte soziale Bedingung; wissen, daß wenigstens ein Leben leichter geatmet hat, weil Du gelebt hast - das bedeutet - erfolgreich gewesen zu sein."
(Ralph Waldo Emerson)

„Erfolg ist für mich etwas höchst Verdächtiges, das von den wesentlichen Dingen und von der Menschlichkeit ablenkt."
(DDr. Günther Nenning - Zitat: Club Carriere)

„Erfolg bezeugt sich nicht so sehr durch die Position, die jemand einnimmt, als durch die Widerstände, die er überwinden mußte, um diese Position zu erreichen."
(Booker T. Washington)

„Bewahre deine Eigenständigkeit, mache deine Musik, vielleicht kommt der Trend, der deine Musik gefragt sein läßt."
(Udo Jürgens - siehe Bockelmann - Zitat: Club Carriere)

„Erfolg bedeutet für mich, als reifer und bewußter Mensch zu sterben."
(Miguel Herz-Kestranek - Zitat: Club Carriere)

„Eine Erfolgsformel kann ich dir nicht geben; aber ich kann dir sagen, was zum Mißerfolg führt: der Versuch, jedem gerecht zu werden."
(Herbert Swope)

„Wer Erfolg im Leben haben will, macht die Beharrlichkeit zu seinem Lehrer, die Erfahrung zu seinem Bruder, die Vorsicht zu seinem Wächter und die Hoffnung zu seiner Geliebten."
(Verfasser unbekannt)

„Erfolg ist kontinuierliches Wachstum. Man ist nicht besser als andere, sondern einfach nur anders. Für das Wachstum eines Baumes mit 5 Blättern, der nach 7 Blättern strebt, ist der Baum nebenan mit 10.000 Blättern völlig unerheblich."
(Univ.-Prof. Samy Molcho - Zitat: Club Carriere)

„Bereit sein, mehr zu leisten als alle anderen. Erst wer den Punkt des Müssens überschreitet, erhält seine Handlungsfreiheit und kann Initiativen setzen und durchsetzen."
(Dr. Jean-Francois Jenewein - Zitat: Club Carriere)

„Im großen und ganzen muß ich sagen: Das Publikum hat recht!"
(Otto Schenk - Zitat: Club Carriere)

„Vor dem Verdienen steht das Dienen."
(Henry Ford I.)

„Der Ausgang gibt den Taten ihre Titel."
(Goethe, Die Vögel)

„Visionen zu haben, an diese zu glauben und sie auch zu leben, sich also mit Bauch, Herz und Verstand für diese Visionen einzusetzen."
(Dr. Thomas Herzog - Zitat: Club Carriere)

„Erfolg hat nichts mit Geld, Ruhm oder Macht zu tun, sondern zeigt sich in der eigenen Lebensfreude."
(Franco D'Alonzo - Zitat: Club Carriere)

„Ein Konzert zu geben, das in 100 Ländern gleichzeitig übertragen wird."
(Tom Jones - siehe Woodward - Zitat: Club Carriere)

„Die eine Hälfte der Zeit arbeite ich hart und die andere Hälfte der Zeit erzähle ich jedem, daß ich hart arbeite."
(Cassius Clay)

Redakteur: „Herr Antel, was war die wesentlichste Station Ihrer Karriere?" Antel: „Meine Geburt."
(Franz Antel - Zitat: Club Carriere)

„Erfolg ist die Verpflichtung, die nächste Aufgabe richtig zu machen."
(Herrmann Harrauer - Zitat: Club Carriere)

„Glück ist das Wichtigste im Leben. Nicht Gesundheit. Meines Wissens waren die meisten Passagiere der Titanic gesund."
(Wiener Gastronom - Zitat: Club Carriere)

„Gerechtfertigtes Vertrauen - das ist wahrer Erfolg."
(Pater August Paterno - Zitat: Club Carriere)

„Menschen, die Kunst lieben, sollen nicht mit ihrem Verlangen aufhören, diese dort zu suchen, wo Ahnung zur Gewißheit wird."
(Prof. Ernst Fuchs - Zitat: Club Carriere)

„Freiheit ist kein Geschenk des Himmels, sondern ein wertvolles Gut, um das man sich täglich bemühen muß."
(Dipl.-Ing. Dr. Simon Wiesenthal - Zitat: Club Carriere)

„Erfolg ist Bewegung und Innovation. Das Wissen um die Machbarkeit des Alten darf nicht daran hindern, stets Neues zu versuchen."
(Günter Tolar - Zitat: Club Carriere)

„Immer weiterlernen, nicht nur mit dem Hirn, auch mit dem Herzen." (Univ.-Prof. Dr. Andreas Khol - Zi: Club Carriere)

Copyrighted material

INHALTSVERZEICHNIS

Impressum ... 5
Vorwort ... 7
Zitate zum Thema Erfolg ... 9
Index der interviewten Persönlichkeiten der letzten zwei Jahre ... 17
(geordnet nach Branchen, Unternehmen und Nachnamen - die vollständige Liste finden Sie unter www.club-cannere.com)

Bau

Bau- und Innenausbauunternehmen ... 18
Bauplanung und -betreuung ... 20
Baustoffe und -material ... 23
Fenster, Türen, Tore ... 24
Fertigteilbau ... 25
Innenausbaumaterial ... 25
Stiegen, Treppen, Aufzüge ... 25
Werkzeuge und -zubehör ... 25
Baunebengewerbe ... 25
Metallbau ... 27
Wasserbau ... 28

Beratung

Personalvermittler, Personalberater ... 28
Rechtsanwälte ... 29
Unternehmensberatung, Mediation ... 33
Werbung, Public Relations, Marketing ... 37
Sonstiges ... 42
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater ... 42
Notare ... 46

Bildung

Bildungsservice ... 46
Grundbildung ... 46
Museen, Archive ... 48
Sonstiges ... 49
Weiterbildung ... 49
Wissenschaftliche Institute, Forschung ... 51

Chemie

Chemie ... 54

Elektronik

Audio, Video, HiFi, Elektrotechnik - Erzeugung ... 54
Computer, Computersysteme, Büromaschinen ... 56

Copyrighted material

Computerzubehör ... 57
Telekommunikation ... 57
EDV-Dienstleistungen ... 59

Energie

Brennstoffe ... 64
Energietechnik und -beratung ... 66
Energieversorgungsunternehmen ... 66

Events

Festartikel ... 67
Event - Organisation ... 67

Fahrzeuge

Auto, Motorrad, Fahrrad, Wohnmobil, Wasser- und Luftfahrzeuge ... 70
Fahrzeugbestandteile und -zubehör ... 74
Service ... 74

Finanzdienstleistungen

Kreditwesen ... 77
Versicherungswesen ... 81
Finanzberater ... 83

Foto

Foto ... 86

Freizeit

Freizeitanlagen und Freizeitangebote ... 87
Handarbeiten und Basteln ... 88
Lesen, Schreiben, Malen, Sammeln ... 88
Musik ... 88
Sportanlagen und -schulen ... 89
Sportartikel und Sportgeräte ... 89
Tiere ... 89
Wetten ... 90
Wellness ... 90

Garten

Blumen und Pflanzen ... 91
Garten- und Landschaftsgestaltung ... 92
Schwimmbad- und Teichbau ... 92

Copyrighted material

Gastgewerbe

Abendunterhaltung ... 92
Kaffee und Kuchen, Eissalons ... 95
Speiselokale ... 98
Catering ... 108

Genußmittel

Getränke ... 109
Lebensmittel ... 111
Service ... 117
Tabak ... 117

Geschenkartikel

Geschenkartikel ... 117

Gesundheit

Ärzte, Fachärzte, Apotheken, Krankenhäuser ... 118
Diverse Gesundheitseinrichtungen ... 128
Krankenpflegeartikel, Medizintechnik, -produkte ... 133
Medizinische Beratungsstellen ... 133
Optiker ... 134
Pharmazie ... 134
Veterinärmedizin ... 135

Kinder

Kinderbetreuung, Kinder- und Babyausstattung ... 136

Glaubensgemeinschaften

Klerus ... 136

Kunst und Kultur

Bildende Künste ... 137
Darstellende Künste ... 138
Literatur ... 139
Musik ... 139
Kulturmanagement ... 140

Land- und Forstwirtschaft

Land- und Forstwirtschaft ... 141

Medien

Print ... 143
Film, Funk und Fernsehen ... 146
Internet ... 147

Copyrighted material

Mode

Accessoires und Schmuck 148
Bekleidung 149
Bekleidung / Dienstleister 152

Öffentliche Verwaltung, assoziierte Institutionen, Vereine, Sonstiges

Exekutive 153
Jurisprudenz 157
Legislative 157
Assoziierte Institutionen, Vereine, Sonstiges 157
Diplomatie 159

Politik

Politische Parteien 159

Dienstleistungen

Lebens- und Sozialberatung, Mediation 161
Sonstiges Business to Business 162
Call-Marketing 165

Reisen

Camping, Safari, Expedition 165
Reisebüros, Reiseveranstalter 165
Tourismusunternehmen 166
Unterbringung, Hotels, Pensionen 166

Schönheit

Kosmetika 168
Kosmetik / Dienstleister 169

Spielwaren, Büroartikel

Spielwaren, Büroartikel 173

Sport

Ballsport 173
Kampfsport, Schießen 173
Leichtathletik 174
Rennsport 174
Sonstiges 174
Wassersport 174
Wintersport 175

Transport und Verkehr

Transport und Verkehr 175

Copyrighted material

Wohnen

Alarmanlagen und Sicherheitssysteme ... 178
Audio, Video, HiFi - Handel ... 179
Elektroinstallationen und Beleuchtung ... 179
Gas, Wasser, Heizung, Sanitär, Klimatechnik ... 180
Haus- und Küchengeräte ... 182
Immobilien und Immobilienverwaltung ... 182
Möbel und Einrichtungsgegenstände ... 187
Raumausstattung ... 190
Service ... 191
Parkett ... 191

Ziviltechniker

Ziviltechniker und Technische Büros ... 192

Design

Design ... 195

Industrie, Erzeugung

Maschinenbau, Werkzeugbau ... 196
Metallverarbeitung ... 197
Papierindustrie, Druckereien ... 198
Technische Industrie ... 199
Umwelttechnik und Recycling ... 203
Industrie, Erzeugung allgemein ... 203

Import / Export, Handel allgemein

Import / Export, Handel allgemein ... 204

Sonstiges

Sonstiges ... 207

Copyrighted material

Teil A
Die Analyse
Parameter und Faktoren des Erfolges

Kapitel I
Methodologie: Die Umsetzung einer Idee

1. Die Zielgruppe 212
2. Zur Erhebung 212
3. Zum Interview 212
4. Zur Intention der Fragen 212
5. Zur Auswertung 212
6. Besonderheiten dieser Ausgabe 213

Kapitel II
Das wirtschaftliche Umfeld - Wirtschaftsentwicklung Europas

1. Wie gestaltete sich die wirtschaftliche Entwicklung in Europa? 213
Die Wirtschaftsentwicklung bis 1945 213
Nachkriegszeit und Wiederaufbau 214
Desintegration in der Wirtschaft 214

2. Wie kam es zur wirtschaftlichen Vereinigung Europas?
Der Europagedanke 214
Die Entwicklung der Europäischen Gemeinschaften - Der erste Versuch 215
Der Schumanplan 215
Der zweite und der dritte Versuch 215
Der Durchbruch nach 1960 215
Die Verträge von Maastricht und Amsterdam 215
Die EU-Osterweiterung 216

3. Die EU-Mitgliedsstaaten
Die EU-Mitgliedsstaaten - Ein Überblick 216

4. Wie sind die einzelnen Wirtschaftsbereiche Europas strukturiert und wie haben sie sich entwickelt?
Landwirtschaft 224
Forstwirtschaft, Fischerei, Bergbau und Bodenschätze 224
Energiewirtschaft 224
Industrie 224
Außenhandel 225
Tourismus 225
Dienstleistungen 225
Stellung im Beruf und Arbeitslosigkeit 226

5. Wie entwickelten sich jene Bereiche, die wesentlich für erfolgreiches Wirtschaften sind?

Copyrighted material

Weiterführende Literatur 226
Anzahl der Beschäftigten nach Wirtschaftssektoren 227
Anteil der Wirtschaftssektoren an der Entstehung des BIP 228
Ausgaben für Forschung und Entwicklung in % des BIP 230
Bildungsstand der Erwachsenenbevölkerung 231
Arbeitsmarkt, Telekommunikation und Innovation 232
Energieerzeugung und Verbrauch 233

Kapitel III
Gesetzmäßigkeiten des Erfolges

Zu den Parametern der Problemstellung 236
Zur Umsetzung 237
Welche Kriterien werden von den befragten Erfolgreichen als wichtig erachtet? 242
Statistische Auswertung erhobener Parameter 250
Branchen-, geschlechts- und berufsspezifische Charakteristika 256
Frauen im Berufsleben 256
Kommentar zum Branchenindex 274
Signifikanzen - die häufigsten Antworten 276
Schlußwort der Analyse 288

Teil B
Personenteil

Erfolgreiche Vorbilder aus Wirtschaft, Politik, Kultur und Sport erzählen
über Ihre Erfolge und deren Ursachen 289
(Kurzfassungen der geführten Interviews in alphabetischer Reihenfolge der Nachnamen)

AB 2006 ALLE FÖRDERER UNSERES PROJEKTES
MIT IHREM ERSCHIENENEN INTERVIEW IN
GOOGLE Buchsuche
CLUB CARRIERE - ONLINE
DIE ZUKUNFT BEGINNT JETZT!

Wirtschaftsteil

Index
der interviewten Persönlichkeiten
der beiden letzten Jahre

nach
Branche
Unternehmen oder Dienststelle
und Namen

Vollständige Liste geordnet nach
Namen oder Branche oder Band unter
www.club-carriere.com

Copyrighted material

Bau- und Innenausbauunternehmen

Ohne Angabe der Dienststelle:
König Johann Band: 06/2006
Reisinger Johann Band: 06/2007
Ing. Walcher Markus Band: 03/2005

Above GmbH Projekt -entwicklung, -planung, -management & -bau
Dipl.-Ing. Michael Schramm Band: 12/2007
A-1140 Wien; Hadikgasse 36d
Tel : 01 8940197 Fax 01 8940197
dims@above.at www.above.at

ACOTON Projektmanagement & Bauträger GmbH
Ing. Gollenz Gerald Band: 12/2007
Aigelsreiter Holding GmbH
Aigelsreiter Ernst Band: 12/2006
Allgemeine Baugesellschaft A. Porr AG
Grandits Peter Band: 06/2006
Kral Johannes Band: 12/2005
Dr. Weber Peter Band: 12/2002 06/2006
Alpine Mayreder Bau GmbH, Zweigniederlassung Wien
Dipl.-Ing. Dr. Preindl Peter Band: 12/2007
Architekt Dipl. Ing. Rüdiger Reichel Staatlich bef. & beeid. Zivilitechniker
Dipl.-Ing. Reichel Rüdiger Band: 12/2006
Architekturmanufaktur Joel Kepte Dipl. Designer und Architekt FH
Kepte Joel Band: 06/2007
AST BaugmbH
Ing. Szukits Andreas Band: 12/2007
Bau & Architektur GmbH & Co KEG
Hiertz Gerald Band: 06/2007
Bau - Leistungsbetrieb Dittrich Reinhard
Dittrich Reinhard Band: 06/2007
Bau Mayr Bauunternehmen GmbH
Mayr Birgit Band: 03/2005
Bau- und Möbeltischlerei Unterleuthner GmbH
Hagen Herbert Band: 12/2005
Bau-Portal-Isolier-Express Glaserei Brischar GmbH
Kostistansky Markus Band: 06/2007
Baumeister Ing. Matthias Hochegger Hoch-, Tief- und Stahlbetonbau
Ing. Hochegger Matthias Band: 06/2006
Baumeister Ing. Richard Lugner
Ing. Lugner Richard Band: 07/2002 bis 12/2007
Baumeister Langmann Baumanagement GmbH - Hoch- und Tiefbau
Langmann Gerd Band: 06/2007
Bauunternehmung Granit GmbH
Ing. Hafner August Band: 06/2006
Bilfinger Berger
Ott Oliver Band: 12/2005
Böckl Erdbau und Abbruch GmbH
Ing. Böckl Matthias Band: 06/2007
Brunold Bau GmbH
Brunold Werner Band: 12/2006
BSW Bauführungs GmbH
Stevanovic Zoran Band: 12/2006
Deisl Holzmarkt
Deisl Josef Band: 12/2005
Di Johannes Dotter
Dipl.-Ing. Dotter Johannes Band: 06/2006
DIMAS Betonbohr- und -sägedienst GmbH
Dipl.-Ing.(FH) Lahofer Georg Band: 12/2007
Dipl.-Ing. Wilhelm Sedlak GmbH Hoch-, Tief-, Industrie- und Gleisbau
Ing. Traunfellner Andreas Band: 12/2005
Durst-Bau GmbH
Niedermayer Hubert Band: 12/2006
Ing. Stolicka Herbert Band: 12/2006
Eisbär Dry-Tec Entfeuchtung und Klima GmbH
Ing. Mag. Börtlein Hans-Georg Band: 06/2007
Erdbewegung Grinschgl GmbH
Grinschgl Christine Band: 06/2006
Ettore Valente, Baumeister, Bauunternehmen
Valente Ettore Band: 12/2005
Fellner Handels KEG
Fellner Andreas Band: 06/2006
Fischer Innenausbau
Fischer Günter Band: 12/2005
Fliesenkünstlerei Hafner- und Fliesenlegerbetrieb Paul Stocker
Stocker Paul Band: 12/2006
Gatke GmbH für Projektentwicklung
Gatke Karsten Band: 06/2007
Gegenleitner GmbH & Co. KG - Transporte und Baggerungen
Gegenleitner Ulrich Band: 12/2006
GERTIG GmbH
Gertig Karin Band: 12/2007
Glasteam GmbH
Nowak Werner Band: 03/2005
Grund- Pfahl- und Sonderbau GmbH
Forster Andreas Band: 12/2006
HE - Design Hannes Enigl
Enigl Hannes Band: 12/2006
Hoch-Tief-und Stahlbetonbau Milik+Neffe Stadtbaumeister seit 1910
Dipl.-Ing. Pawlick Friedrich Band: 03/2005
Hochrainer KG - Tapezierer und Wohnberater
Hochrainer Fritz Band: 06/2007
Höfer Bau GmbH
Höfer Günter Band: 12/2005
Holzwurm Center Johann Lechner KG
Ing. Lechner Hans Ferdinand Band: 2001 06/2007
Honeywell Austria GmbH
Mag. Hohenberg Christoph Band: 12/2007
Huberbau Dipl.-Ing. Claus Huber Bau GmbH
Mag. Dipl.-Ing Huber Claus Band: 06/2007
Ing. Anton Larcher GmbH - Baumeister

Copyrighted material

Höll Peter Band: 12/2007
Optimum Bau GmbH
Dipl.-Ing. Buczak Josef Band: 06/2006
Österreichische DOKA Schalungstechnik GmbH
Hamerle Hanspeter Band: 03/2005
Pfeiffer Verputz
Pfeiffer Gebhard Band: 06/2006
Ploberger & Stadler GmbH
Michalek Alfred Band: 03/2005
Pongratz Bau GmbH
Dipl.-Ing. Pongratz Alexander Band: 12/2006
Pott Projektierungs- und Baubetreuungs GmbH
Dipl.-Ing. Pott Jürgen Hjalmar Band: 03/2005
R. Wimmer Malermeisterbetrieb
Wimmer Ralf Band: 03/2005
RE-BAU Revitalisierung und Planung GmbH
Halwachs Walter Band: 12/2005
Rhomberg Bau GmbH
Ing. Greußing Peter Band: 06/2006
Robert Wukowits Bauunternehmen - Baustoffhandel
Epple Maria Band: 06/2004 06/2006
Schräm Hoch- und Tiefbau GmbH
Zagler Roland Band: 03/2005
Strabag AG
Ing. Klaus Theodor Band: 12/2007
Dipl.-Ing. Lechner Manfred Band: 12/2007
Sumper Heinz Band: 12/2007
Dipl.-Ing. Zeiler Alfred Band: 12/2005
Studio WR Ing. Werner Ruschitzka Techn. Büro für Innenarchitektur
Ruschitzka Werner Band: 12/2006
Technopark Raaba Liegenschaftsverwertung und Verwaltungs GmbH
Schreiner Johann Band: 12/2007
Thaller KG Tischlerei - Fenster und Türen
Thaller Franz Band: 12/2006
Tischlerei Steinschaden GmbH
Steinschaden Hannes Band: 12/2006
Trittenwein & Binder OEG Tischlerei
Trittenwein Angela Band: 12/2005
Villa Parkettboden GmbH - Parkett - Türen - Stiegen - Küchenmontagen
Danaj Luan Band: 06/2006
Voglhofer Kunsttischlerei - Möbelrestaurierung
Voglhofer Stefan Band: 06/2006
Völske Bau- und Fassadengestaltungs GmbH
Völske Peter Band: 12/2006
Wachberger Bau GmbH Hochbau - Sanierung - Hallenbau
Kopatsch Werner Band: 06/2007
WIBEBA Hochbau GmbH & Co Nfg. KG
Ing. Weszelits Gert Band: 12/2006 06/2007
Wipeg Bauträger- und Projektentwicklungs GmbH
Krecny Hermann Band: 12/2006
Wollgang Kröger Rohrmontage
Kröger Wollgang Band: 12/2007
Wollgang Kurzmann Holzwarenerzeugung
Kurzmann Wollgang Band: 12/2005

Bauplanung und -betreuung

Ohne Angabe der Dienststelle:
Ing. Huemer Andreas Band: 12/2005
Köstinger Eduard Band: 03/2005
Spasojevic Dusan Band: 06/2006
Wurmbrand Kurt Band: 03/2005
Zechendorf Klaus Band: 12/2007

ABD Allgemeiner Bau Dienst Ing. Manfred Pölz
Ing. Pölz Manfred Band: 12/2005
Andreas Scharmer - Peter Wurnig Architekten
Dipl.-Ing. Scharmer Andreas Band: 06/2007
Anlagenplan, Planungs- und Bauleitungsbüro für Elektro- und haustechnische Anlagen GmbH
Dampf Michael Band: 12/2005
Architekt Dipl. Ing. Werner Grandl
Dipl.-Ing. Grandl Werner Band: 06/2006
Architekt Dipl.-Ing. Jörg Riesenhuber gerichtlich zert. Sachverständiger
Dipl.-Ing. Riesenhuber Jörg Band: 12/2005
Architekt Jürgen Fuchsberger Zivitechniker GmbH
Dipl.-Ing. Fuchsberger Jürgen Band: 12/2006
Architekt Michael Kadletz
Dipl.-Ing. Kadletz Michael Band: 12/2006
Architekten Frank & Partner Zivitechniker GmbH

ATELIER – PLANFORUM

ACA

Projektentwicklung - Projektmanagement
Technische Immobilienbetreuung

1130 Wien, Neue Welt Gasse 3/T1 Tel: +43 1 876 17 30 Fax: +43 1 929 40 04

Dipl.-Ing. Zabrana Rudolf Band: 06/2007
Architekten Mag.arch. Karl Müller & D.I. Reinhard Hohenwarter
Mag. Müller Karl Band: 03/2005
Architekturbüro Harrer
Dipl.-Ing. Harrer Peter Band: 06/2007
Architekturbüro MA-Quadrat Manacher & Partner ZT KEG
Dipl.-Ing. Manacher Anton Band: 12/2005
Architekturbüro Norbert Frei Zivilteknikergesellschaft mbH
Dipl.-Ing. Frei Norbert Band: 06/2006
Arkada Bauträger GmbH
Pajpach Leopold Band: 12/2005
Atelier - Planforum, Projektentwicklung, Projektmanagement, Technische Immobilienbetreuung
Ing. Hoch Reinhard Friedrich Band: 12/2007
Aumayer Bau GmbH & Co. KG Planen und Bauen
Aumayer Anton Band: 12/2005
Bau+Plan Ing. Horst Eder GmbH
Eder Horst Band: 06/2006

Bauhilfe
www.bauhilfe.at

Bauhilfe Gemeinnützige GmbH
Ing. Alexander Zangerle Band: 12/2007
A-1120 Wien; Meidlinger Hauptstraße 11
Tel.: 01 8138383 75 Fax 01 8138385
office@bauhilfe.at www.bauhilfe.at

Baumeister Ing. Gerald Kainz GmbH & Co. KG
Ing. Kainz Gerald Band: 12/2005
Baumeister Ing. Josef Ofenböck GmbH - Planung und Beratung
Ing. Ofenböck Josef Band: 06/2006
BM Ing. Harald Posch Bauleitung - Planungs GmbH
Ing. Posch Harald Band: 12/2007
Bmst. Ing. Renato Scheidenberger GmbH
Ing. Scheidenberger Renate Band: 06/2007
bpv Bautechnische Prüf- und Versuchsanstalt GmbH
Ing. Steindl Gerald Band: 06/2007
BsG Bauingenieur services GmbH
Grabner Werner Band: 12/2007
Büro DI arch. Rainer Kreuzer
Dipl.-Ing. Kreuzer Rainer Band: 06/2007
Construct Bauplanungs- und Errichtungsgmbh
Dipl.-Ing. Dinstl Gerhard Band: 2000 03/2005
DEBA Bauträger GmbH
Dr. Ottenschläger Gerhard Band: 06/2006
Design + Innenarchitektur Ing. Peter Pribyl
Ing. Pribyl Peter Band: 12/2007
DI Friedrich Karl Blindow - Unternehmensberatung Bau
Dipl.-Ing. Blindow Friedrich Karl Band: 06/2007
DI Glogowski Andrzej
Dipl.-Ing. Glogowski Andrzej Band: 06/2006
Dietger Wissoung Architekt DI Staatlich bef. und beeid. ZT - Büro Graz - Architektur und Städtebau
Dipl.-Ing. Wissoung Dietger Band: 06/2007
Dipl. Ing. Hatto Walten Zivilingenieur für Bauwesen
Dipl.-Ing. Walten Hatto Band: 12/2007
Dipl.-Ing. Dr. techn. Rudolf Schneider - Staatlich befugter und beeideter Zivilingenieur für Bauwesen
Dipl.-Ing. Dr. Schneider Rudolf Band: 12/2006
Dreiplus Architektur - Dreiplus Federspiel ZT KEG
Dipl.-Ing. Federspiel Bernd Band: 06/2006
EI Appartmentbau GmbH
Mag. Kofler Hans Band: 03/2005
Enichtmayer Baumeistergewerbe
Enichtmayer Johann Band: 12/2005
Erich Daxenbichler Baumeister GmbH
Daxenbichler Erich Band: 12/2007
Euro-Real GmbH
Kraplenbauer Thomas Band: 12/2005
Fa. Lederer Bau GmbH
Böck Peter Band: 12/2005
FCP Fritsch, Chiari & Partner ZT GmbH
Dipl.-Ing. Mechtler Reinhard Band: 06/2007
Fleischmann Vermessung - Staatlich befugter und beeideter Ingenieurkonsulent für Vermessungswesen
Dipl.-Ing. Fleischmann Günter Band: 12/2002 06/2006

fS3_architekten Felfernig & Strohacker - Felfernig & Partner ZT KEG
Dipl.-Ing. Felfernig Ronald Band: 06/2007
G. & M. Maier Bauunternehmung GmbH
Maier Manfred Band: 2001 06/2007

SG Neunkirchen
wohnen
www.sgn.at
Gemeinnützige Wohnungs- und Siedlungsgenossenschaft
Neunkirchen reg.GenmbH
Hans Knoll Band: 09/2003 06/2007
A-2620 Neunkirchen; Bahnstraße 25
Tel.: 02635 6475633 Fax 02635 6475650
www.sgn.at

Glanzer Bau - Baumeister Ing. Rudolf Glanzer Bauunternehmen GmbH
Ing. Glanzer Rudolf Band: 12/2006
Günther Plaschg Bauspenglerei - Bedachungen
Plaschg Günther Band: 03/2005
Habau Österreich
Dipl.-Ing. Wachsmann Michael Band: 03/2005
Hanke Photovoltaik
Hanke Eberhard Band: 12/2007
Hasenöhrl GmbH
Ing. Hasenöhrl Karl Band: 12/2006
HH Hospital Design Arch. Dipl.-Ing. Heinz Hochstrasser
Dipl.-Ing. Hochstrasser Heinz Band: 12/2006
IBS Institut für Brandschutztechnik und Sicherheitsforschung GmbH
Dipl.-Ing. Trauner Thomas Band: 06/2007
IDM Interior Design Management GmbH
Ing. Novotny Judith Band: 12/2006
Resch Karl Band: 06/2006
Ing. Schwarzenbacher Udo Band: 06/2007
Ilic - Bau & Planung GmbH - Baumeister
Ilic Zoran Band: 12/2005
Ingenieurbüro - Baumeister Hilbinger & Partner Baumanagement GmbH
Ing. Hilbinger Ewald Band: 12/2007
ITB Innovative Architektur und Technologisches Baumanagement GmbH
Plursch Helmut Band: 12/2005
Johann Lazenhofer Zimmerei - Sägewerk - Holzhandel
Dipl.-Ing. Lazenhofer Johann Band: 06/2006
Johannes Potschka Brandschutztechnik
Potschka Johannes Band: 12/2005
Kessler Projektcontrolling GmbH - System. Projektcontrolling u. Objektbau
Ing. Kessler Stefan Band: 12/2006
KÖPPELS - PLANBAU Baumeister Ing. Gerhard Köppel
Dipl.-Ing.(FH) Köppel Gerhard Band: 12/2006
KS Bauoptimierung Kern & Sommersguter Bauoptimierung GmbH
Ing. Kern Andreas Band: 12/2007
Letzbor Bauengineering GmbH
Ing. Mag. Letzbor Gerold Band: 06/2006
LSA Luft-Systeme Althuber GmbH Service - Planung - Montage
Althuber Friedrich Band: 06/2006
M-Bau Mitterlehner KEG
Mitterlehner Ronny Band: 12/2005
Mag. Architekt Hubert Roszkopf Bund österreichischer Innenarchitekten
Mag. Roszkopf Hubert Band: 06/2007
Maklerfirma Rieck RDM
Kuban Helmut Band: 12/2007
Moosbrugger Ingenieure ZT GmbH
Dipl.-Ing. Moosbrugger Thomas Band: 12/2006
Nickl & Partner Architekten GmbH
Dipl.-Ing. Nickl Hans Band: 03/2005
Dipl.-Ing. Nickl-Weller Christine Band: 03/2005
Nussmüller Architekt ZT GmbH
Dipl.-Ing. Nussmüller Werner Band: 06/2006 bis 12/2007
PB Planungs- und Baumanagement GmbH
Dipl.-Ing. Megeed Ahmed Abdel Band: 06/2007
PDF Bau Büro GmbH
Dipl.-Ing. Schweiger Gabriele Band: 12/2007
Peter Samt Technisches Büro für Lichttechnik
Samt Peter Band: 06/2006
Plan-Bau Design GmbH
Ing. Klauser Christian Band: 06/2007
Planbau GmbH
Lipczinski Sabine Band: 06/2007
Planungsbüro Baumeister Dipl.-Ing. Walter Egger
Dipl.-Ing. Egger Walter Band: 03/2005
Rado Projektmanagement GmbH & Co KEG
Dipl.-Ing. Rado George Band: 12/2007
Salzburger Landesstelle für Brandverhütung
Ing. Liska Rudolf Band: 12/2006
Schubrig GmbH
Ing. Schubrig Alfred Band: 06/2007
Stefan Lath GmbH - Das lokale Bauzentrum
Lath Stefan Band: 12/2005
Steinkogler Planungs-GmbH
Dipl.-Ing. Steinkogler Gerhard Band: 06/2006
Stuwo Gemeinnützige Studentenwohnbau AG
Schneider Georg Band: 06/2006
Technische Datenverarbeitung Dorian Janjic & Partner GmbH
Dipl.-Ing. Janjic Dorian Band: 06/2007
Uniplan Medizintechnik GmbH & Co KG
Ing. Koubele Alexander Band: 12/2005
WIBO Bau GmbH
Ing. Gstettner Richard Band: 06/2007
Wieland Architektur Planung Bauleitung Baukoordination
Wieland Helmut Band: 06/2006
Zamhofer Manfred Zimmermeisterbetrieb
Zamhofer Manfred Band: 12/2007
Zeichenbüro Ernst Pallier-Rosenberger
Pallier-Rosenberger Ernst Band: 12/2005
Zeichenbüro Ing. Gugl René
Ing. Gugl René Band: 12/2005

Copyrighted material

purator
UMWELTTECHNIK
Wallner & Neubert
Gesellschaft m.b.H.

Zentrale Wien
Schönbrunner Straße 13
A-1052 Wien
Tel. +43 (0)5 05 13-0
Fax +43 (0)5 05 13-300
pwn@pwn.at

Zweigstelle Tirol
Schützgstraße 59
A-6060 Hall in Tirol
Tel. +43 (0)5 05 13-6-0
Fax +43 (0)5 05 13-6-10
hall@pwn.at

Zweigstelle Graz
Mühlfeldamweg 30
A-8055 Graz
Tel. +43 (0)5 05 13-8-0
Fax +43 (0)5 05 13-8-22
graz@pwn.at

Zweigstelle Regau
Preising 84
A-4844 Regau
Tel. +43 (0)5 05 13-4-0
Fax +43 (0)5 05 13-4-10
regau@pwn.at

Kaiser Michael Band: 06/2006
Lafarge Perlmooser GmbH
Dipl.-Ing. Meier Klaus Martin Band: 12/2007
Lannach Beton GmbH
Ing. Leitner Hannes Band: 12/2005
Leberbauer GmbH - Sägewerk
Leberbauer Herbert Band: 12/2006
Lutterschmied Baustoffe GmbH
Nierensee Rupert Band: 12/2005
Obermair und Hackmair GmbH - Baufachmarkt
Hackmair Peter Band: 12/2007
Quester Baustoffhandel GmbH
Kral Helmut Band: 06/2007
Mag. Dr. Mandl Wolfgang Band: 06/2007
Quester Dieter Band: 1998 bis 03/2005
Seidl Wolfgang Band: 03/2005
Sägewerk / Hobelwerk Gschwendtner
Gschwendtner Helga Band: 12/2005
Schöck Bauteile GmbH
Mauerkirchner Bruno Band: 12/2005
Schotter- und Betonwerk Karl Schwarzl Betriebsgmbh
Lechner Gottfried Band: 12/2005
SHT Isiler Zweigniederlassung der SHT Haustechnik AG
Altenberger Günther Band: 12/2006
Silicate Systems Produktions- und Vertriebs GmbH
Ziervogl Christian Band: 06/2006
Wallner & Neubert GmbH
Gruber Hannes Band: 12/2007
WeGo Systembaustoffe Austria GmbH
Brandl Bernhard Band: 12/2006
Wienerberger AG
Ing. Mag. Kasa Martin Band: 12/2007
Dr. Rattholer Wolfgang Band: 03/2005 bis 12/2007
Wietersdorfer & Peggauer Zementwerke GmbH
Herzog Adam Band: 12/2007

Fenster, Türen, Tore

Alternative Fenster Technik GmbH
Oman Josef Band: 12/2005

Adolf Tobias GmbH
Viktor Jekal Band: 06/2007
A-3423 St. Andrä/Wördern; Eduard Klinger-Straße 15
Tel.: 02242 38100290
tobias@tobias.at www.tobias.at

AS Tor- und Verladetechnik GmbH
Ing. Bauer Helfried Band: 06/2007
Bäck & Legat OEG - Internorm Service Partner
Bäck Herbert Band: 06/2005
Bartl + Pensold GmbH Ernstaler Fenster & Türenzentrum
Bartl Peter Band: 03/2005
Bau- und Möbeltischlerei Pravida & Zobl GmbH
Pravida Stefan Band: 12/2005
Brüder Adam KG Bautischlerei Türenrenovierung
Adam Friedrich Band: 12/2005
Eurotor Automatische Toranlagen Zaun & Torcenter Dieter Leeb KEG
Leeb Dieter Band: 12/2006
Exakt Montagen
Manninger Wolfgang Band: 12/2006
Fa. Fritz Hoiß Dolenz Sonnenschutz Hoiß
Hoiß Fritz Band: 03/2005
Fa. Rührlinger & Scadi Tore aller Art
Rührlinger Josef Band: 12/2005
Fenster und Türen Welt Genner GmbH
Genner Franz Band: 06/2006
H u. L Bauelemente GmbH
Mag. Lehner Klaus Band: 12/2005
HK Harald Kratzer Bau- und Baunebenprodukte
Kratzer Harald Band: 06/2006
Internorm Fenster GmbH
Eichhaber Friedrich Band: 12/2005
Josef Klostermann Bau- und Möbeltischlerei
Klostermann Josef Band: 12/2005
KAPO Fenster und Türen GmbH
Bartl Wolfgang Band: 12/2007
Karin Hannesschläger, Tischler
Hannesschläger Wilhelm Band: 12/2005 bis 12/2006
Kohlhauser Fensterservice
Kohlhauser Franz Band: 12/2006

Kosmos - Rolladen Jalousien Markisen Roland Pumberger GmbH
Pumberger Roland Band: 03/2005
Plan & Bau Vertriebs - GmbH Ing. Manfred Tengg & Peter Flaschberger
Ing. Tengg Manfred Band: 12/2005
Project Consult GmbH
Ing. Leitner Martin Band: 12/2007
Rudolf Wirleitner :: Josko-Partner
Wirleitner Rudolf Band: 06/2006
Tesar Fertigfenster GmbH
Dormann Heinz Band: 12/2006
Waringer GmbH Tor- und Antriebstechnik
Waringer Anton Band: 06/2006
Wolfgang Jagsch Bau- und Möbeltischlerei
Jagsch Wolfgang Band: 12/2007

Fertigteilbau

AGLE Immobilientreuhänder GmbH
Pirkleitner Leo Band: 06/2006
Delta Baulogistik GmbH
Ing. Rottensteiner Hermann Band: 12/2006
Eurofertighaus Baumeister & Bauträger GmbH
Wohlschläger Christian Band: 06/2006

Fortuna - Haus HandelsgmbH F.H.H.
Katarina Timotijevic Band: 06/2007
A-1110 Wien; Filmteichstraße 1/Haus 20
Tel.: 01 6881554 Fax 01 688155455
office@fortuna-haus.at www.fortuna-haus.at

KLH Massivholz GmbH
Mag. Monte Heimo de Band: 12/2007
Libella-Haus VertriebsGmbH
Käfer Herbert Band: 12/2006
Marles Fertighaus GmbH Fertighauszentrum Blaue Lagune
Adler-Schlusche Sabine Band: 03/2005
O.K. Fertigteilhaus VertriebsgmbH
Oberleichtner Michael Band: 12/2006
Oberndorfer Franz Oberndorfer GmbH & Co
Ing. Grollegg Bernhard Band: 12/2005

Innenausbaumaterial

Alfred Ambichl Betonkosmetik
Ambichl Alfred Band: 06/2006
Pabis & Co OEG
Pabis Jozef Band: 03/2005

Stiegen, Treppen, Aufzüge

Lehner Lifttechnik GmbH
Lehner Max Band: 12/2005
Otis Aufzüge GmbH
Thomi Fredi Band: 12/2006
TG Consult Aufzugsberatung GmbH
Ing. Mag. (FH) Gärtner Thomas Band: 12/2006

Werkzeuge und -zubehör

Apeltauer & Hirmann OEG Glas & Co
Hirmann Herwig Band: 12/2006
Frei Schleifmittel Awuko - Franz Reischer
Reischer Franz Band: 06/2006

Grunert GmbH – Drahterodieren
Manfred Grunert Band: 06/2007
A-1140 Wien; Hadikgasse 156
Tel.: 01 8948084 Fax 01 8947748
gru.draht@chello.at

Grunert GmbH - Drahterodieren
Grunert Manfred Band: 06/2007
KFG Vernichtungstechnologie GmbH
Forsthuber Günther Band: 12/2007
Krantechnik GmbH
Ing. Schobersberger Peter Band: 06/2007 12/2007
PKT Präzisionskunststofftechnik Bürtlmair GmbH
Bürtlmair Hermann Band: 03/2005
Pointecker Schweiß-Service, Schweißgeräte, Werkzeug, Maschinen
Pointecker Michael Band: 12/2005
Profi-Tool-Center Böckl Stefan Schrauben - Werkzeug - Maschinen
Böckl Stefan Band: 12/2005
RKM Frästechnik GmbH
Kajaba Robert Band: 06/2006

Baunebengewerbe

Ohne Angabe der Dienststelle:
Hengstler Harald Band: 03/2005
Redl Martin Band: 03/2005

AS ISOLIERUNGEN GmbH

AS-Isolierungen GmbH
Slavko Belcic Band: 12/2007
A-6850 Dornbirn; Steinebach 7
Tel.: 05572 386790 Fax 05572 386790
as-isolierung@vol.at

Copyrighted material

Aigner GmbH
Aigner Wilhelm Band: 12/2005
Alphatec Klimatechnik GmbH
Weinreder Peter Band: 07/2003 03/2005
Asphalt-Unternehmung Robert Felsinger GmbH
Steindl Willibald Band: 12/2007
Bauspenglerei Meisterbetrieb Christian Krumpeck
Krumpeck Christian Band: 06/2006
BlastCom GmbH
Schilinger Gunter Band: 06/2006
BP Fassadenbau
Bretterklieber Karl Band: 12/2007
CEPM Consulting Engineering und Projektmanagement GmbH
Ing. Schuster Maximilian Band: 06/2006
Cont-Aigner GmbH
Aigner Daniel Band: 03/2005
Dach & Zimmerei Handwerk GmbH
Ing. Hintermayer Karl Band: 06/2007
Dachdeckerei - Spenglerei Schneeräumservice Leopold Pilli GmbH
Pilli Leopold Band: 06/2006
Danhel KG - Steinmetzbetrieb Kunststeinerzeugung
Danhel Karl Band: 06/2006
Dipl. Ing. F. Zenuni
Dipl.-Ing. Zenuni Faton Band: 06/2006
Dreicher Otto - Fliesenlegermeisterbetrieb
Dreicher Otto Band: 06/2007
Eisenrigler GmbH
Eisenrigler Michael Band: 12/2005
EisenschutzgmbH
Matna Franz Band: 12/2007

SOLAR UND HAUSTECHNIK
1a korkisch energie
ELEKTRO SANITÄR HEIZUNG TORTECHNIK
Elektro-Korkisch - Gerhard Korkisch GmbH
Mag. Peter Hrvdek Band: 12/2007
A-1130 Wien, Auhofstraße 120a
Tel.: 01 8772525 Fax 01 8771866
solar@korkisch.at www.korkisch.at

EMCO Bau- und Klimatechnik Vertriebs-GmbH
Dipl.-Ing.(FH) Schuch Christian Band: 06/2006
Emil Hohenthanner GmbH - Holzbau
Ing. Hohenthanner Ewald Band: 12/2005
Ernst Kopeszki Platten & Fliesenverlegung
Kopeszki Ernst Band: 06/2007
Estriche & Entfeuchtungsdienst Pachler GmbH
Pachler Christa Band: 06/2006
Fa. Kolmbauer Wilhelm
Kolmbauer Wilhelm Band: 12/2005
Fantasia R. Knabb KEG
Knabb Robert Band: 12/2006

Farben Krista GmbH & Co KG
Ing. Krista Alexander Band: 06/2007
Fera Design GmbH
Urban Anton Band: 12/2007
Ferudun Gencer KEG - Maler + Anstreicherbetrieb
Gencer Ferudun Band: 06/2006
Fischer Elektrotechnik
Ing. Fischer Gerald Band: 12/2006
Flammtec Fachbetrieb für Abdicht- und Gehbelagsarbeiten
Posch Bernhard Band: 12/2003 12/2005
Fol-Tec Sicherheitsfolien Vertriebs- und Service GmbH & Co KG
Pirsbtz Alfred Band: 12/2005
Franz Wieser Säge- und Hobelwerk
Wieser Franz Band: 06/2007
Friedrich Garstenauer Säge- und Hobelwerk
Garstenauer Friedrich Band: 06/2006
Gerlinde Spindler GmbH - Hafner & Fliesenlegermeister
Rabas Katharina Band: 12/2006
Gilly Fliesenladen OEG
Gilly Martin Band: 12/2007
Glas Wezlbacher - Susanne Wezlbacher Glasermeister
Wezlbacher-Staudinger Susanne Band: 03/2005
Glaserei Tuchecker
Tuchecker Herbert Band: 06/2007
Göls Malerbetriebs GmbH
Göls Harald Band: 12/2007

hallach gmbh
Hallach GmbH Hafner Platten- Fliesenleger
KommR. Leopold Hallach Band: 12/2007
A-3040 Neulengbach; St. Pöltnerstraße 189
Tel.: 02772 52517 Fax 02772 5251785
l.hallach@hallach.at www.hallach.at

Harb GmbH Installationen - Gas Wasser Heizung
Harb Johann Band: 12/2007
Hasenkopf Johann Steinmetzmeister
Hasenkopf Christina Band: 12/2005
Herbert Lipp Malermeister
Lipp Herbert Band: 12/2006
Holzbau Rauter KEG
Rauter Helmut Band: 06/2007
IBL Lärmschutzsysteme GmbH
Ing. Manojlovic Dusan Band: 12/2006
Ing. A. Rabl GmbH Bauelemente Projektberatung - Planung - Betreuung
Ing. Rabl Alois Band: 06/2006
Ing. Franz Wratschko Sägerei + Holzhandel
Ing. Wratschko Franz Band: 12/2007
Ing. Hess GmbH - Lüftungstechnik
Ing. Hess Hans-Peter Band: 12/2005
Ing. Jankech Gerd, maschinelle Erdbewegungen
Ing. Jankech Gerd Band: 06/2006
Ing. Josef Dillinger GmbH Installationsunternehmen

Copyrighted material

Ing. Dillinger Josef Band: 12/2005
Ing. N. Kabicher Spenglerei - Blitzschutzbau - Lüftungstechnik
Ing. Kabicher Norbert Band: 06/2006
Josef Gneist Moderne Malerei
Gneist Josef Band: 12/2005
Josef Wildburger Installations GmbH
Marchart Matthias Band: 06/2006
Keramische Werkstätte GDBR
Eichinger Signd Band: 03/2004 bis 03/2005
Lehbrunner & Partner KEG Horizontalbohrung
Lehbrunner Josef-Franz Band: 06/2007
Malerbetrieb Darhuber
Darhuber Hans-Peter Band: 12/2006
Malerbetrieb Josef Zach
Zach Josef Band: 12/2006
Malerei Oresczuk Inh. D. Oresczuk
Oresczuk Daniela Band: 06/2007
Malerei Reyer GmbH
Ing. Johann Bernhard Band: 12/2005
Malerebetrieb Redl
Redl Robert Band: 12/2006
Malerwerkstätte Eisenmann KG
Eisenmann Ernst Band: 12/2007
Mario Traxl GmbH
Traxl Mario Band: 03/2005
Martin Genger Fassadenbau
Genger Martin Band: 06/2006
Michael Angelo Fenster-, Boden-, Teppich-, Polster- und Raumreinigung
Angelo Michael Band: 03/2005
MM - Consulting, Haustechnik Ing. Magerle KEG
Ing. Magerle Michael Band: 12/2005
Raffelsberger KG Öfen - Fliesen
Raffelsberger Roland Band: 06/2007
Regenfelder Bruno Dachdeckerei und Spenglerei
Regenfelder Bruno Band: 03/2005
RELE Handels GmbH
Reichelt Horst Band: 12/2005
Resch Granit Ing. Anton Resch
Ing. Resch Anton Band: 12/2006
Robnik GmbH
Robnik Heinrich Band: 03/2005
Roth Handel & Bauhandwerkerservice GmbH
Thier Johann Band: 06/2006
Sägewerk Holzhandel Franz Burger
Burger Franz Band: 06/2007
Scheller Franz Bodenverlegung
Scheller Franz Band: 03/2005
Schneiberg Erd- und Abbrucharbeiten GmbH
Schneiberg Josef Band: 03/2005
Simacek Facility GmbH
Pichler Günther Band: 03/2005
SimonsVoss Technologies AG
Ing. Rogler Karl Band: 12/2006
Stadthafnerei und Fliesen Kugi GmbH
Schlintl Simone Band: 12/2005
Steinmetzbetrieb Bodner & Kohlweg GmbH & Co. KEG
Kohlweg Christian Band: 12/2005
Steinmetzbetrieb Schilcher Johann
Schilcher Gundi Band: 12/2007
Strasser Holzbau GmbH
Strasser Karl Band: 06/2007
Tischlerei Dorner GmbH
Dorner Franz Band: 06/2007

TECHNO
Abbruch & Bau GmbH
Techno Abbruch & Bau GmbH
Dipl.-Ing. Thomas Kutalek Band: 12/2007
A-1150 Wien; Goldschlagstraße 8
Tel. 01 9822447 Fax 01 9822477
office@technobau.at www.technobau.at

Trager Schilder GmbH
Pichler Gerhard Band: 12/2007
Unterweger Schmiede
Unterweger Helmut Band: 12/2005
Wagner & Jüptner GmbH
Ing. Jüptner Hans-Joachim Band: 12/2006
Wilhelm Gernot
Wilhelm Gernot Band: 12/2005
Winkler Schraub & Sauber Lüftungsservice KEG
Winkler Matthias Band: 12/2005
Wopfinger Transportbeton GmbH - Verkaufsbüro West
Lasselsberger Franz Band: 12/2006
Zeiringer GmbH
Zeiringer Heide Band: 12/2007
Zipperer KEG
Zipperer Friedrich sen. Band: 03/2005

Metallbau

Alu König Stahl GmbH
Müller Ewald Band: 12/2006
Assmont Steel Construction
Greiner Hubert Band: 06/2006
Dach Spenglerei Hasler Hallen-, Kant- und Montagetechnik GmbH
Hasler Hubert Band: 12/2007
Eder GmbH Schlosserei-Design
Eder Erich Band: 06/2006
Ehrenböck GmbH & Co. Grundbesitz KG
Ehrenböck Eugen Band: 12/2005
Eidler Metallbau Schlossermeister Johann Eidler
Eidler Johann Band: 12/2005
Fahrzeugbau und Schlosserei Ing. Thomas Granabetter

Copyrighted material

Preface
Contents

Dr. Longo Stefano Band: 12/2007
Mag. Löscher Christian Band: 06/2007
Mag. Mitterdorfer Christian Band: 12/2005
a.factor Personalentwicklung The Human Resources Company GmbH
Dr. Kornfeld-Ebner Natascha Band: 12/2007
AMS Niederösterreich
Mag. Fakler Karl Band: 12/2007
Andreas Wust GmbH Personal-Dienstleistungen
Kröhne Axel Band: 03/2005
Arbeitsmarktservice Vöcklabruck
Breslmayr Waltraud Band: 12/2005
Atlas Personal Management GmbH & Co KG
Ing. Scholzhorn Manfred Band: 12/2005
Büroring GmbH
Kroiss Andreas Band: 12/2005
Christiani Alexander - Unternehmer AG
Christiani Alexander Band: 06/2003 bis 12/2007
Dr. Klaus Posani Unternehmens- und Personalberatung
Dr. Posani Klaus Band: 06/2006
Dr. Lipska Personalberatung
Mag. Dr. Lipska Manfred Band: 06/2006
Dr. Ronald Zweiniger GmbH
Dr. Zweiniger Ronald Band: 12/2007
Eurojobs GmbH
Hüttner Alexander Band: 12/2006
FB Personalmanagement GmbH
Dipl.-Ing.(FH) Bairai Alazar Band: 06/2006
HD-Engineering Consulting- und PlanungsgmbH
Ing. Durdak Karl Band: 06/2006
Headwayaustria GmbH Fortschritt. Personalmanagement. Niederl. Wels
Ness Elke Band: 06/2007
Hillebrand Personalberatung
Mag. Hillebrand Elisabeth Band: 06/2006
Intecma Personaldienste GmbH
Ing. Novacek Gerd Band: 06/2006
ISG Personalmanagement GmbH
Mag. Irrschik Verena Band: 12/2007
ITH Fremdpersonal Ing. Thomas Horak
Ing. Horak Thomas Band: 12/2005
ITO Individuum Team Organisation Personalmanagement GmbH
Mag. Crow Barrie Anthony Band: 12/2005
jfb Böhm GmbH
Böhm Friedrich Band: 06/2006
L & M Liftermontagen GmbH
Dunzinger Paul Band: 06/2007
MD Consult Dermota KEG
Dipl.-Ing. Dermota Marian Band: 06/2003 12/2005
MRI Worldwide, Bernd Mertens
Mertens Bernd Band: 03/2005
NP Neumann & Partners GmbH - Palais Todesco
Dr. Neumann Helmut Band: 2001 12/2005
PDM Industrieservice Personalbereitstellung Montagen Haselroither KEG
Haselroither Siegfried-Marcel Band: 06/2007
Pe-Le Anlagenbau, Montage und Personalleasing GmbH
Aichmayr Gunther Band: 12/2006
Personal Consulting GmbH
Mag. (FH) Brandt Gerda Band: 12/2006
Pflegegruppe Austria GmbH
Kreuter Peter Band: 06/2007
PM Posavac Personal Management KEG
Posavac Klara Band: 06/2006
Rampenlicht GmbH
Kubizek Leonhard Band: 12/2005
Siemens Personaldienstleistungen GmbH & Co KG
Mag. Schalk-Steiner Barbara Band: 12/2006
Zummer Gerhard Band: 12/2006
Trenkwalder Personaldienste AG
Ing. Panholzer Hans-Peter Band: 03/2005
Wächter Personalberatung GmbH
Dipl.-Kfm. Wächter Gabriele Band: 06/2007

Rechtsanwälte

Ohne Angabe der Dienststelle:

Hlavaty Andreas Ernst Band: 12/2005
Mag. Simo Peter Band: 12/2005

Alix Frank Rechtsanwälte GmbH
Dr. Frank-Thomasser Alix Band: 12/2002 06/2006
Anwaltskanzlei Petra Datkewitz-Reichert
Datkewitz-Reichert Petra Band: 03/2005
Baier Lambert Rechtsanwälte
DDr. Melis Werner Band: 12/2006
Berger Saurer Zöchbauer Rechtsanwälte
Dr. Resch Hubert Band: 06/2007
BKQ - Quendler, Klaus & Partner Rechtsanwälte GmbH
Ing. Mag. Oman Andreas Band: 06/2007
Blum, Hagen & Partner Rechtsanwälte GmbH
Dr. Blum Wolfgang Band: 12/2006
BMA Brandstätter Rechtsanwälte GmbH
Dr.iur. Brandstätter Jürgen Band: 06/2007
Braunegg, Hoffmann & Partner, Rechtsanwälte
Dr.iur. Hoffmann Klaus Band: 12/2002 06/2007
CMS Reich-Rohrwig Hainz Rechtsanwälte
Dr. Engin-Deniz Egon Band: 09/2003 03/2005
DDr. Angela Perschl Rechtsanwältin
Mag. DDr. Perschl Angela Band: 06/2006
DDr. Charlotte Schuster Rechtsanwalt
DDr. Schuster Charlotte Band: 12/2003 06/2006
Dwitschek, Sieder & Sauer Rechtsanwälte GmbH
Mag. Sieder Wolfgang Band: 06/2006
DLA Piper Weiss-Tessbach Rechtsanwälte GmbH
Dr. Geiger Martin R. Band: 09/2003 06/2007
Doralt Seist Csoklich Rechtsanwalts-Partnerschaft
Dr. Arzlmann Franz Josef Band: 12/2007
Dr. Alexander Lindner, Rechtsanwalt & Abogado
Dr. Lindner Alexander Band: 06/2004 06/2006
Dr. Auer Horst, Rechtsanwalt
Dr. Auer Horst Band: 12/2007
Dr. B. Frizberg, Dr. B. Fürnschuß und Dr. H. Klaffenegger GmbH

Copyrighted material

Dr. Frizberg Bernhard Band: 06/2006
Dr. Carlo Foradori Rechtsanwalt
Dr. Foradori Carlo Band: 06/2007
Dr. Christoph Obermayer
Dr.jur. Obermayer Christoph Band: 12/2006
Dr. Dieter Böhmdorfer Rechtsanwalt GmbH
Dr. Böhmdorfer Dieter Band: 03/2004 bis 12/2007
Dr. Elisabeth Geymüller Rechtsanwalt
Dr. Geymüller Elisabeth von Band: 12/2006
Dr. Franz Unterasinger Rechtsanwalt Verteidiger in Strafsachen
Dr. Unterasinger Franz Band: 12/2007
Dr. Furgler Erika - Rechtsanwältin
Dr. Furgler Erika Band: 06/2004 06/2006
Dr. Helene Klaar Mag. Norbert Marschall Rechtsanwälte OEG
Dr. Klaar Helene Band: 12/2006
Dr. Jürgen Kronberger Rechtsanwalt
Dr. Kronberger Jürgen Band: 12/2006
Dr. Lucas Lorenz, Rechtsanwaltskanzlei
Dr. Lorenz Lucas Band: 12/2007
Dr. Ludwig Draxler & Partner, Rechtsanwälte
Dr. Draxler Ludwig Band: 2000 06/2006
Dr. Ludwig Hoffmann em. Rechtsanwalt
Dr. Hoffmann Ludwig Band: 06/2007
Dr. Peter Brodner Rechtsanwalt
Dr. Brodner Peter Band: 12/2006
Dr. P. Bründl Dr. G. Rachbauer Rechtsanw. u. Verteidiger in Strafsachen
Dr. Rachbauer Gerlinde Band: 12/2005
Dr. Petra Held Allg. beeid. u. gerichtl. zert. Sachverst. Reiten/Pferdesport
Dr. Held Petra Band: 12/2006
Dr. Rudolf Franzmayr Rechtsanwalt
Dr. Franzmayr Rudolf Band: 12/2006
Dr. Thomas Juen Rechtsanwalt
Dr. Juen Thomas Band: 06/2007
Dr. Ursula Xell-Skreiner Rechtsanwältin
Dr. Xell-Skreiner Ursula Band: 12/2006
Dr. Wolfgang Grogger Rechtsanwalt
Dr. Grogger Wolfgang Band: 12/2006
Dres. Hötzl & Michalek Rechtsanwälte
Dr. Hötzl Lutz Band: 06/2004 06/2006
Eckert & Partner Rechtsanwälte GmbH
Dr. Eckert Erik Band: 06/2007
Fink & Sundström Rechtsanwalts GmbH
Mag. Rohrer Markus Band: 12/2005
Forcher-Mayr, Kantner & Ruetz Rechtsanwälte
Dr. Ruetz Andreas Band: 12/2007
Freshfields Bruckhaus Deringer
Dr.jur. Löber Heinz H. Band: 2000 06/2007
Dr. Züger Mario Band: 06/2007
Gabler Gibel & Partner Rechtsanwälte
Dr. Gabler Michael Band: 03/2005
Gradischnig & Gradischnig Rechtsanwälte GmbH
Dr.jur. Niederleitner Margit Band: 06/2007
Graf Patsch Taucher Rechtsanwälte GmbH
Dr. Graf Wolfgang Band: 12/2006
Haarmann Hügel Rechtsanwälte OEG
Dr. Gibitz Florian Band: 12/2006
Dr. Neumayr Florian Band: 12/2006
Hasberger_Seitz & Partner Rechtsanwälte GmbH
Mag. Fassl Peter Band: 06/2007
Heller - Pitzal - Pitzal Rechtsanwälte KEG
Mag. Pitzal Katharina Band: 12/2007
Herbst Vavrovsky Kinsky Rechtsanwälte GmbH
Dr. Kinsky Philipp Band: 12/2006
HG Dr. Helmut Graupner Rechtsanwalt, Verteidiger in Strafsachen
Dr. Graupner Helmut Band: 12/2006
Hohenberg Strauss Buchbauer Rechtsanwälte GmbH
Mag. Strauss Clemens Band: 12/2005
Irina Scarpe & Vestiti
Breisig Irina Band: 03/2005
Janezic & Schmidt-Brandstätter Rechtsanwälte OEG
Mag. Janezic Joachim J. Band: 12/2007
Jeannée Rechtsanwalt GmbH
Dr. Jeannée Christoph Band: 09/2003 06/2006
Kanzlei CHSH
Dr.jur. Kleine Andreas Band: 06/2006
Kanzlei Mag. Benedikt Geusau, Rechtsanwalt
Mag. Geusau Benedikt Band: 06/2006
Kerres & Diwok Rechtsanwälte GmbH
Dr. Hermann Gerhard Band: 12/2006

KINDEL & KINDEL
Rechtsanwälte GesmbH

Kindel & Kindel Rechtsanwälte GmbH
MMag. DDr. Klaus H. Kindel Band: 06/2007
A-1010 Wien Rosenbursenstraße 4
Tel.: 01 5123066 Fax 01 512307630
kindel.kindel@aon.at

Kindel & Kindel Rechtsanwälte GmbH
Kindel Klaus H. Band: 06/2007
Kosch & Partner Rechtsanwälte
Dr. Graschitz Roland Band: 06/2006
Kraft & Winternitz Rechtsanwälte - GmbH
Mag. Aigner Lukas Band: 12/2005
KWR GmbH
Dr. Größ Stephan Band: 06/2006
Lattenmayer Luks & Enzinger Rechtsanwälte GmbH
Dr. Lattenmayer Walter Band: 06/2007
Lexunited-online-info-system GmbH
Mag. (FH) Schmid Roland Band: 06/2006
Mag. Andrea Weisert Rechtsanwältin
Mag. Weisert Andrea Band: 06/2006
Mag. Dr. Gerhard Podovsovnik LL.M., Rechtsanwalt
Mag. Dr. Podovsovnik Gerhard Band: 12/2006
Mag. Ellen Pflegerl Rechtsanwältin
Mag. Pflegerl Ellen Band: 03/2005
Mag. Erich Rebasso Rechtsanwalt
Mag. Rebasso Erich Band: 12/2006

Copyrighted material

Quendler, Klaus & Partner
RECHTSANWÄLTE GMBH
Quendler | Klaus | Löscher | Gößeringer | Oman

BKQ

Spezialisten im Wirtschaftsrecht, schnell und kompetent

KÄRNTNERRING 11-13/5/7/1 A-1010 WIEN
TEL +43 1 5134640 FAX 43 1 51346405
office@bkq.at www.bkq.at

Mag. Gregor Olivier Rathkolb
Mag. Rathkolb Gregor Olivier Band: 12/2006
Mag. Hubert Wagner LLM Rechtsanwalt
Mag. Wagner Hubert Band: 12/2006
Mag. Kristina Silberbauer Rechtsanwältin
Mag. Silberbauer Kristina Band: 12/2006
Mag. Regina Erlacher Rechtsanwältin
Mag. Erlacher Regina Band: 12/2006
Manak & Partner Rechtsanwälte
Dr. Manak Andreas Band: 06/2006
Mattl & Kollegen Rechtsanwälte und Steuerberater
Mattl Peter Band: 03/2005

CASATI
RECHTSANWALT
MMag. Dr. Claus Casati Rechtsanwalt
MMag. Dr. Claus Casati Rechtsanwalt Band: 12/2005 06/2007
A-1060 Wien, Mariahilferstraße 16/17
Tel.: 01 5811740 Fax 01 581174012
office@casati.at www.casati.at

Moser-Marzi Elisabeth Mag. und Mag. Christoph Schordan
Mag. Moser-Marzi Elisabeth Band: 12/2005

Neudorfer Rechtsanwälte OEG
Dr. Neudorfer Helmut Band: 12/2006
Neumayer & Walter Rechtsanwälte-Partnerschaft
Mag. Walter Ulrich Band: 06/2006
Patentanwalt Dr. Thomas M. Haffner
Dr. Haffner Thomas M. Band: 09/2003 03/2005 12/2005
PHR Putz-Haas & Riehs-Hilbert Rechtsanwälte OG
Dr iur. Riehs-Hilbert Sabine Band: 12/2003 06/2007
Poduschka AnwaltsgmbH
Mag. Poduschka Michael Band: 12/2005
RA Mag. Dieter Wurmitzer
Mag. Wurmitzer Dieter Band: 12/2006
RA-Sozietät Dr. Schäuble & Partner
Dr. Schäuble Frieder Band: 07/2002 bis 03/2005
Rechtsanwalt
Mag. Dr. Böhm Rainer Band: 12/2005
Rechtsanwalt Chrisban Bernhard
Bernhard Christian Band: 12/2007
Rechtsanwalt Dr. Alexander Philipp Verteidiger in Strafsachen
Dr. Philipp Alexander Band: 12/2006
Rechtsanwalt Dr. Allmayer-Beck
Dr. Allmayer-Beck Max-Josef Band: 03/2005
Rechtsanwalt Dr. Andreas Mirecki
Dr. Mirecki Andreas Band: 12/2006
Rechtsanwalt Dr. Andreas Öhler
Dr. Öhler Andreas Band: 09/2003 06/2007
Rechtsanwalt Dr. Arno Lerchbaumer

Dr.iur. Lerchbaumer Arno Band: 12/2007
Rechtsanwalt Dr. Barbara Jantscher Verteidiger in Strafsachen
Dr. Jantscher Barbara Band: 06/2006

Dr. Christoph Naske

Rechtsanwalt - Attorney at Law

Rechtsanwalt Dr. Christoph Naske
Dr. Christoph Naske Band: 12/2007
A-1010 Wien, Parkring 10
Tel.: 01 516333131 Fax 01 516333000
anwalt@naske.at www.naske.at

Rechtsanwalt Dr. Eduard Wegrostek
Dr.iur. Wegrostek Eduard Band: 06/2004 bis 12/2007
Rechtsanwalt Dr. Ferdinand Rankl
Dr. Rankl Ferdinand Band: 12/2005
Rechtsanwalt Dr. Gerhard Zenz
Dr. Zenz Gerhard Band: 12/2007
Rechtsanwalt Dr. Gottfried Forsthuber Verteidiger in Strafsachen
Dr. Forsthuber Gottfried Band: 03/2005
Rechtsanwalt Dr. H. Buzanich
Dr. Buzanich Herbert Band: 06/2006
Rechtsanwalt Dr. Harry Neubauer
Neubauer Daniel Band: 06/2007
Rechtsanwalt Dr. Ihor-Andrij Mantczak, MBA
Dr. Mantczak Ihor-Andrij Band: 06/2006
Rechtsanwalt Dr. Karl Schiri
Dr. Schiri Karl Band: 12/2006
Rechtsanwalt Dr. Manfred Lampelmayer Verteidiger in Strafsachen
Dr. Lampelmayer Manfred Band: 03/2005
Rechtsanwalt Dr. Michael Mathes
Dr. Mathes Michael Band: 03/2005
Rechtsanwalt Dr. Saskia Leinschitz, beeid. Dolmetsch für Französisch
Dr. Leinschitz Saskia Band: 12/2005
Rechtsanwalt Dr. Silvia Maria Dornhackl
Dr. Dornhackl Silvia Band: 12/2003 06/2007
Rechtsanwalt Dr. Stefan O. Stastny
Dr. Stastny Stefan Band: 12/2005
Rechtsanwalt Dr. Thomas Trettnak
Mag. Dr. Trettnak Thomas Band: 06/2006
Rechtsanwalt Dr. Ulrich Schubert Verteidiger in Strafsachen
Dr. Schubert Ulrich Band: 06/2006
Rechtsanwalt Dr. Ulrike Langwallner
Dr. Langwallner Ulrike Band: 12/2006
Rechtsanwalt Dr. Walter Ralt Verteidiger in Strafsachen
Dr.iur. Ralt Walter Band: 03/2005
Rechtsanwalt Dr. Wolfgang P. Bergthaler
Dr. Bergthaler Wolfgang Patrick Band: 12/2005
Rechtsanwalt Dr. Wolfgang Winkler
Dr. Winkler Wolfgang Band: 12/2006
Rechtsanwalt Ing. Dr. jur. Karl Ossana Verteidiger in Strafsachen
Ing. Dr. Ossana Karl Band: 12/2005
Rechtsanwalt Ing. Mag. Dr. Roland Hansely
Mag. Dr. Hansely Roland Band: 12/2007
Rechtsanwalt Mag. Andreas Arbesser Verteidiger in Strafsachen
Mag. Arbesser Andreas Band: 12/2006
Rechtsanwalt Mag. Dominik Leiter
Mag. Leiter Dominik Band: 12/2007
Rechtsanwalt Mag. Gerald Göllner
Mag. Göllner Gerald Band: 06/2006
Rechtsanwalt Mag. Helmut Morth
Mag. Mörth Helmut Band: 12/2005
Rechtsanwalt Mag. K. Gatternig LLM
Mag. Gatternig Karl Band: 12/2007
Rechtsanwalt Mag. Maria Kincses
Mag. Kincses Maria Band: 12/2005
Rechtsanwalt Mag. Michael Luszczak Verteidiger in Strafsachen
Mag. Luszczak Michael Band: 06/2007
Rechtsanwalt Mag. Tino Angkawidjaja Verteidiger in Strafsachen
Mag. Angkawidjaja Tino Band: 12/2007
Rechtsanwalt Mag. Ulrike Nittmann
Mag. Nittmann Ulrike Band: 06/2007
Rechtsanwalt Mag. Volker Weiss
Mag. Weiss Volker Band: 12/2005
Rechtsanwalt MMag. Jochen Rauch
MMag. Rauch Jochen Band: 06/2007
Rechtsanwälte Dr. Ernst Blanke, Dr. Ch. Gemerth M.M
Dr. Gemerth Mautner Markhof Christoph Band: 12/2005
Rechtsanw. Dr. K.G. Aschaber Dr. A. König Dr. A. Ermacora Dr. B. Lässer
Dr. König Andreas Band: 12/2006
Rechtsanwälte Dr. Otto Reich-Rohrwig Dr. Alexander Hedts
Dr.iur. Reich-Rohrwig Otto Band: 12/2007
Rechtsanwälte Dr. Paul Georg Appiano, Dr. Bernhard Kramer
Dr. Appiano Paul Georg Band: 12/2005
Rechtsanwälte Dr. Rudolf Gürtler Dr. Kathrin Gürtler
Dr.jur. Gürtler Kathrin Band: 09/2003 03/2005
Rechtsanwälte K. U. Bückle - H. Paulus - Dr. U. Constantin
Bückle Klaus Ulrich Band: 03/2005
Rechtsanwälte Kurz Schima Wallentin Rechtsanwälte KEG
Mag. Wünsch Herwig Band: 12/2006
Rechtsanwälte Mag. Dr. E. Buder Dr. G. Herberstein
Mag. Dr. Buder Erhard Band: 12/2006
Rechtsanwälte Vahrenwald & Kretschmer
Vahrenwald Arnold Band: 03/2005
Rechtsanwältin
Dr. Homan Christa Band: 06/2007
Rechtsanwältin
Dr. Kandl Claudia Band: 06/2006
Rechtsanwältin Dr. Agnes M. Kienast
Dr. Kienast Agnes Maria Band: 12/2005
Rechtsanwältin Mag. Gabriele Pfandlsteiner
Mag. Pfandlsteiner Gabriele Band: 06/2006
Rechtsanwaltskanzlei
MMag. Passeyrer Thomas Band: 12/2005
Rechtsanwaltskanzlei
Mag. Dr. Zwickl Isabella C. Band: 12/2005
Rechtsanwaltskanzlei Dr. Helmut Paul Verteidiger in Strafsachen

Copyrighted material

RECHTSANWÄLTE
DR. HARRY NEUBAUER
DR. CHRISTA SPRINGER
MAG. DANIEL NEUBAUER
An der Hülben 4 A- 1010 Wien
TEL. +43 1 512 91 00 FAX +43 1 513 78 48
office@neubauer-lawyers.com
Interview mit Mag. Daniel Neubauer im Buchinneren

Dr. Paul Helmut Band: 12/2006
Rechtsanwaltskanzlei Dr. Vollmar
Dr. Vollmar Michael Band: 03/2005
Rechtsanwaltskanzlei Fellner Wretzfeld & Partner
MMag. Fahringer Sabine Band: 06/2006
Rechtsanwaltskanzlei Mag. Gerald Schachner
Mag. Schachner Gerald Band: 12/2007
Rechtsanwaltskanzlei MMag. Johann Pichler
MMag. Pichler Johann Band: 12/2006
Rechtsanwaltskanzlei Prof. Dr. Franz Helbich
Dr. Helbich Franz Band: 06/2007
Rechtsanwaltskanzlei Rudoll
Rudoll Wolfgang Band: 12/2007
Sauper Isolde Dr.
Dr. Sauper Isolde Band: 03/2005
Saxinger Chalupsky & Partner Rechtsanwälte GmbH
Mag. Kampl Elisabeth Band: 12/2007
Mag. Dr. Ranner Hella Band: 12/2007
Schreiner Lackner & Partner Rechtsanwälte
Mag. Dr. Schreiner Thomas Band: 03/2004 06/2006
Singer Fössl Rechtsanwälte OEG
Mag. Fössl Horst Band: 12/2005
Spohn & Richter
Dr. Richter Thomas Band: 03/2005
Verteidiger in Strafsachen Aigner & Fischer Rechtsanwaltspartnerschaft
Dr. Aigner Wolfgang Band: 06/2006
Wildmoser / Koch & Partner Rechtsanwälte GmbH Niederlassung Wien
Dr. Klement Felix Michael Band: 03/2005
Wolf Theiss Rechtsanwälte GmbH
Mag. Spiegel Eva Band: 06/2007
Steger Erik Band: 06/2007
Wurst & Ströck Rechtsanwälte Partnerschaft
Dr. Wurst Stefan Band: 12/2005
Zandl Grundei Rechtsanwälte
Dr. Bach Guido Band: 12/2007

Unternehmensberater

Ohne Angabe der Dienststelle.
Dr. Mackowski Stefan Band: 2001 bis 03/2005
Pagitz Jakob Band: 12/2005

111 Conventuring GmbH - Consulting und Beteiligungs GmbH
Gröbl Werner Band: 06/2007
42virtual Business Services GmbH
Schneider Wolfgang Band: 06/2006 bis 06/2007

5p Consulting GmbH
Mag. Aringer Thomas Band: 12/2006
Gunhard Keil Band: 06/2007
A-1040 Wien; Mommsengasse 19/7
Tel.: 01 71431310 Fax 01 71431313
gunhard.keil@5p-consulting.com www.5p-consulting.com

5P Consulting GmbH
Mag. Aringer Thomas Band: 12/2006
Keil Gunhard Band: 06/2007
Acoon Wirtschaftsberatung GmbH
Dr. Zheden Peter Band: 12/2006
ACM Alliance Consulting + Management GmbH
Wallmann Ernst Roland Band: 12/2005
Acquisa Management Design - Brunhilde Schram KEG
Schram Brunhilde Band: 12/2005
ACT Auer Consulting Team - Dr. Auer Unternehmensberatung GmbH
Heigl Wilhelm Band: 06/2007
Actinium Consulting GmbH
Dipl.-Ing. Zeiler Gregor Band: 12/2006
Adpro Consulting Mag. Edda Otrel
Mag. Otrel Edda Band: 06/2003 12/2005
AFC Aforma Consult Unternehmensberatung GmbH
Ing. Schott Rudolf Band: 06/2007
ALLEGRO Consulting GmbH
Mag. Worsch Martin Band: 12/2007
Alpha Service Management GmbH
Mag. Dr. Retter Engelbert Band: 12/2005
AMC Management Consulting GmbH
Dr. Gonzalez Maria Eugenia Band: 12/2006
Anna Nöst - Unternehmensberatung
Mag. Nöst Anna Band: 06/2006
archipel consulting GmbH
Zikuda Helmuth Band: 12/2007
Arithmetica Versicherungs- und finanzmathematische Beratungs-GmbH

Copyrighted material

Mag. Kinschantz Christoph Band: 09/2004 12/2005
ARWIG Gesundheitssystemberatung GmbH
Mag. Konta Brigitte Band: 06/2007
BATCON Business and Technology Consulting GmbH
Mag. Schermann Michael Band: 06/2007
Bernhard Neumayr Marketing & Kommunikation
Neumayr Bernhard M. Band: 12/2005
Brains and Games Unternehmensberatung Andreas Rath
Ing. Rath Andreas Band: 06/2006
BRM Business Relationship Management GmbH
Steiner Peter Band: 06/2007
Business Service Bramauer - Inhaber Ing. Erich Bramauer
Ing. Bramauer Erich Band: 12/2006
BwB Dr. Klaus Peter GmbH
Mag. Dr. Peter Klaus Michael Band: 03/2005
BWI Unternehmensberatung GmbH
Mag. Meusburger Franz Band: 12/2007
c/o Level 5
Mag. Polsterer Ludwig Band: 06/2007
Cap Gemini Outsourcing
Mag. Bugeing Eduard Band: 1998 12/2005
Cat Communications
Mayringer Catrin Band: 12/2007
CKC - Christian Kubicek Consulting KEG
Mag. Kubicek Christian Band: 12/2006
CNT Management Consulting GmbH
Mag. Dipl.-Ing. Dörner Andreas Band: 03/2005
Co-Mediation Dr. Josef Puntigam, Mag. Brigitte Heiden
Dr. Puntigam Josef Band: 12/2007
Coach.li - Andreas Grabner
Grabner Andreas Band: 12/2007
Coach2profit Unternehmensberatungs GmbH
Bußjäger Peter Band: 12/2005
Coaching Moderation
Dr. Jankowitsch Regina Maria Band: 1998 03/2005 06/2006
Confido Unternehmens- und Finanzierungsberatung GmbH
Dr. Unterfurtner Gernot Band: 12/2005

CONSPECTRA Unternehmensberatung GmbH
Mag. Alexander Kostelecky Band: 12/2007
A-1060 Wien, Linke Wienzeile 4
Tel.: 01 5486868 Fax 01 548686810
alexander.kostelecky@conspectra.at www.conspectra.at

Consulting & Service Solution GmbH
Mag. (FH) Bernold Michael Band: 06/2007
Consulting Partners Unternehmensberatung GmbH
Mag. Hanreich Robert Band: 03/2005
Curo Consulting GmbH
Mag. Gutzelnig Christian Band: 06/2006
Deloitte Consulting GmbH
Dipl.-Ing. Feuchtmüller Gerhard Band: 12/2007
Denes Stefan Ing. Senior Consultant
Ing. Denes Stefan Band: 12/2007
Denktabnk GmbH
Werner Klaus Band: 12/2006
Devo Consult Projektentwicklung und Unternehmensberatung GmbH
Mag. Markaritzer Wolfgang Ernst Band: 12/2005
DI Starman Josef Unternehmensberater
Dipl.-Ing. Starman Josef Band: 12/2005 bis 12/2007
Die Förderagentur - Unternehmensberatung GmbH
Veitschegger Margareta Band: 03/2005
Die Sem Narren Unternehmensberatung GmbH
Bottazzi Mario Band: 06/2006 bis 12/2007
Dipl.Ing. H. Raschendorfer, Unternehmensberatung, -führung, -organisation
Dipl.-Ing. Raschendorfer Helmut Band: 12/2005
Dr. Alois Kogler KEG - Unternehmensberatung, Gesundheitspsychologie
Dr. Kogler Alois Band: 12/2006
Dr. Brigitte Ettl, Lebensberatung
Dr. Ettl Brigitte Band: 06/2007
Dr. Franz Träger Unternehmensberater
Dr. Träger Franz Band: 03/2005
Dr. Kurt Riemer Mental & Team Coaching
Dr. Riemer Kurt Band: 1998 09/2003 12/2003 06/2006
Dr. Leibetseder & Partner BeratungsgmbH
Mag. Dr. Leibetseder Karl Band: 12/2006
Dr. Mafi & Co. Management-, Marketing- und Betriebsberatungsgmbh
Dipl.-Ing. Dr. Mafi Zabihollo Band: 12/2006
Dr. Battisich & Partner
Dr. Battisich Peter Band: 1998 09/2004 06/2006
Dr. W. Schwarzinger Projektmanagement
Dr. Schwarzinger Wolfgang Band: 06/2007
Dr. Wolfgang J. Schneider GmbH
Dr. Schneider Wolfgang J. Band: 12/2006
Dworschak Business Consulting Hans-Jürgen Dworschak
Dworschak Hans-Jürgen Band: 12/2006
Ecowin® Austria Unternehmensberatungs GmbH
Mag. Kandl Kurt Band: 12/2005
ECT Countertrading Handel AG
Hofmann Christian Band: 09/2003 12/2005
effect® Personalmanagement GmbH
Dipl.-Ing. Mohajer Sepehr Band: 12/2007
EFP Eagle Finance Projektmanagement GmbH
Mag. Priwitzer Heidi Band: 03/2005 12/2005
Equos Holding GmbH
Löb Michael Band: 12/2007
Experian Österreich GmbH - Experian-Scorex
Mag. Rieck Bernd Band: 12/2006
Fact Consulting Unternehmensberatung GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Walder Franz-Peter Band: 06/2007
fmg-managementconsulting GmbH
Gratz Franz Band: 06/2006
Franz Eßletzbichler Unternehmensberater
Eßletzbichler Franz Band: 12/2006
GCI Management
Dipl.-Ing. Weilguni Peter C. Band: 12/2005
Gerhard Rainalter
Rainalter Gerhard Band: 12/2006
Gert Irgang Business Transformation
Irgang Gert Band: 12/2007

Copyrighted material

..... die Qualität Mensch zu sein

b.wita
supervision • moderation • coaching • training

www.witaversion.com
bernhard.wita@witaversion.com

A-2325 Himberg, Bahnstraße 10 Tel +43 2235 88130 Mobil +43 664 164 2683

Gillespie & Partners GmbH
Mag. Gillespie Thomas Band: 03/2005
Gorgas Günther Dr. Unternehmens- und Organisationsberatung
Dr. Gorgas Günther Band: 06/2007
GRF Consulting GmbH
Mag. Resch-Fingerlos Gerhard Band: 2001 06/2007
Gutmann Oppeker & Partner Unternehmensberatungs GmbH
Mag. Königslehner Christoph Band: 06/2007
HCT KEG
Dipl.-Ing. Kassl-Hamza Christine Band: 12/2005
HHC/Heinrich Hospitality Consult GmbH
Heinrich Hermann Band: 12/2005
HiTec Marketing, Vereinigung High Tech Marketing
Dr. Aigner Walter Band: 06/2006
How to Win - Double Your Sales Baurecht, Hermholer, Rilk OEG
Ing. Rilk Andreas Band: 2001 06/2006
IDC Seminare & Consulting Mag.art. Friedlin F. Schwaiger
Mag. Schwaiger Fridolin Band: 12/2005
IDENTITÄTE® Kommunikationsberater
Tometschek Ralf Band: 12/2007
Igel Software & Unternehmensberatung GmbH
Mag. Krenstetter Claus Band: 12/2006
Ihr plus Friedrich Breuer - Unternehmensberatung, Organisation
Breuer Friedrich Band: 06/2006
Infora Consulting Group GmbH
Mag. Kradischnig Günter Band: 12/2006
Ing. Christian Dvorak KEG
Ing. Dvorak Christian Band: 06/2007
Ingrid J. Bressler, Unternehmensberaterin
Bressler Ingrid J. Band: 12/2005
INITS Universitäres Gründerservice Wien GmbH
Dipl.-Ing. Rauholer Michael Band: 06/2007
Schattowits Walter Band: 06/2006
Innova Proyecting GmbH
Mag. Achleitner Alois Band: 06/2007
Institut für Betriebskommunikation Mag. Herwig Wöhs
Mag. Wöhs Herwig Band: 03/2005
Institut für Rhetorik und Konfliktmanagement Mag. Walter J. Scholz
Mag. Scholz Walter J. Band: 03/2005
Intercom Mag. Ch. Zdiarsky Personalentwicklung, Unternehmensberatung
Mag. Zdiarsky Christine Band: 03/2005 06/2006

Jilg Herbert Beratung & Training GmbH
Herbert Jilg Band: 06/2007
A-1130 Wien: Firmiangasse 41
Tel.: 01 8793090 Fax 01 8777089
office@jilg-training.at www.jilg-training.at

JMConsulting Josef Meringer, FCSI
Meringer Josef Band: 12/2006
K und K Wirtschaftscoaching GmbH
Mag. Krenn-Neuwirth Erika Band: 12/2006
KEC8 Unternehmensberatung GmbH
Dipl.-Kfm. Kristof Stefan Walter Band: 12/2006
KMU Consulting Mag. Heike Hauser OEG
Mag. Hauser Heike Band: 06/2006
Kognos - Neumayer & Co
Mag. Neumayer Karl Band: 03/2005

Konfliktbüro
Mag. Christopher Temt Band: 06/2003 06/2007
Eingetragener Mediator und Konfliktbearbeiter
A-6370 Aurach; Obernbergweg 2
Tel.: 0664 1253531
christopher@temt.at www.konfliktbuero.at

KUB Consulting GmbH - Technologiezentrum
Mag. Lackner Johann Band: 06/2006
Lenox Capital Management GmbH
Lassmann Sandro Band: 06/2007
Mag. Christine Dvorak GmbH, Dvorak und Partner
Mag. Dvorak Christine Band: 12/2006
Mag. Kneidinger KEG Steuerberatung & Unternehmensberatung
Mag. Kneidinger Berthold Band: 12/2006
Mag. Renate Schwenk
Mag. Schwenk Renate Band: 12/2006
Max Weishaupt GmbH
Zagler Johannes S. Band: 03/2005
MC Best Consulting GmbH
Musial Silvia Band: 12/2003 03/2005
MCS Unternehmensberatung Management Consulting by Kurt M. Strauß
Strauß Kurt Band: 06/2006

safe-place Psychotherapie Seilerstätte 5

Mag. Sandra Velásquez, Psychologin
Mag. Sandra Velásquez Band: 06/2007
A-1190 Wien; Döblinger Hauptstraße 6
Tel.: 0664 9180334 office@familien-psychologie.info
www.familien-psychologie.info

m27 money × mergers × markets

M27 WEDO Unternehmensberatung GmbH
Mag. Emil Weber Band: 06/2007
A-1010 Wien; Lugeck 4/16
Tel.: 01 235007940 Fax 01 5124540
wedo@m27.eu www.m27.eu

MdS Network GmbH
Mag. Dr. Schlava Manfred della Band: 12/2005
Med AG - Management-EDV-Dienstleistungen und angewandte Gesundheitsplanung GmbH
Mag. Raming Christian Band: 06/2006
Moore Stephens Austria BAG Trading & Project Consulting GmbH
Dr. Ritter Jürgen Josef Band: 12/2005
Mountain Management Consulting Michael Partel
Partel Michael Band: 12/2006
Mummert Consulting GmbH
Mag. Dougnik Wilhelm Band: 12/2005
MWL Betriebsberatung GmbH
Mag. Lepuschitz Rudolf Band: 03/2005
MZG - Management Zentrum Graz GmbH
Dipl.-Ing. Koller Franz Band: 06/2006
next level consulting Unternehmensberatung GmbH
Mag. Rabl Wolfgang Band: 12/2005
NP Neumann & Partner GmbH
Lehner Renate Band: 12/2007
Oberer Consulting GmbH
Mag. Oberer Ferdinand Band: 12/2006
Opticonsult International Dr. Johann Fischl Unternehmensberatung KEG
Dr. Fischl Johann Band: 03/2005
Oregano Systems GmbH
Dr. Cadek Gerhard R. Band: 06/2006
Organisationspsychologie Gesundheitspsychologie Mag. E. Schallert
Mag. Schallert Ellinede Band: 06/2006
Origo
Mag. Tomaschek Michael Band: 12/2006
Osb Wien Consulting GmbH
Mag. Oswald Margit Band: 06/2006
Österreichisches Produktivitäts- und Wirtschaftlichkeitszentrum (ÖPWZ)
Mag. Stabel Christine Band: 06/2006
outsourcing partners beratungs gmbh
Rotl Manuela Band: 12/2006

P&C

P & C Pension Consulting GmbH
Dr. Gerhard Kantusch Band: 1998 06/2007
A-1060 Wien; Mariahilfer Straße 27/10
Tel.: 01 5810419100 Fax 01 5810419150
office@pension-consulting.eu www.pension-consulting.eu

Peter Schober, Unternehmensberatung
Ing. Schober Peter Band: 12/2006
Piepenbrock Schuster Consulting AG
Dr. Ruhle Ernst-Otav Band: 06/2007
PKE-Management GmbH
Dipl.-Ing. Perfall Klaus Band: 12/2005
Praxis arcus-lucis
Ing. Wallner Doris A. Band: 12/2007
Procon Unternehmensberatung GmbH
Mag. Bürger Markus Band: 06/2007
Ing. Dorner Petra Band: 12/2006
Ps Consulting & Communications GmbH
Strobl Pius Band: 12/2005
R & W Consultig OEG
Willim Wolfgang Band: 03/2005
Regionalmanagement Burgenland GmbH - Technologiezentrum
Mag. Schachinger Georg Band: 12/2005
Results Training & Coaching Karin Thiele
Thiele Karin Band: 03/2005
Richard Baumann, Training/Coaching
Ing. Baumann Richard Band: 12/2005
Runa KEG - Unternehmensberater
Mag. Runa Peter Band: 06/2003 06/2007
Sapphir IT & Management Consulting GmbH
König Peter Band: 06/2006
SCHMIDT Training.Co GmbH
Ing. Schmidt Werner Band: 12/2006
Siesta Consulting/Unternehmensberatung Mag. Mario Filoxenidis
Mag. Filoxenidis Mario Band: 12/2006
smc Software & Management Consulting GmbH
Semlitsch Hermann Band: 12/2007
SOC Strategische Unternehmensentwicklungs-GmbH
Oberleitner-Fulmek Susanne Band: 12/2003 12/2005
Spirit Design Consulting & Services GmbH
Mag. Wagner Georg Band: 1998 06/2007

Copyrighted material

Ströer Deutsche Städte Medien
Andreas Theis Band: 12/2007
D-99086 Erfurt: Magdeburger Allee 56
Tel.: +49 361 7791820 Fax +49 361 6657815
atheis@stroeer.de www.stroeer.de

Supply Nexus Supply Chain Management Consulting
Dr. Gasberger Johannes Band: 06/2006
Synergy Management & Unternehmensberatung GmbH
MMag. Robl Markus Band: 03/2005
Systconsult Unternehmensberatung Inhaber DI Dr. Michael Wegerer
Dipl.-Ing. Dr. Wegerer Michael Band: 12/2006
Systems Integration Partners, EDV-BeratungsgmbH
Mag. Egg Stefan Band: 03/2005
Technoma GmbH
Dipl.-Ing. Weinzinger Gerhard Band: 03/2005
The Boston Consulting Group GmbH
Mag. Tschach Dieter Band: 12/2006
Till Eulenspiegel GmbH & Co KEG
Lau Begger Sabine Band: 03/2005
Tip Gleisdorf Tourismus- und Wirtschaftsverband
Mag. Lidl Wolfgang Band: 12/2005
TopAccent PR-Consulting GmbH
Nejedly Dusan Band: 12/2006
Trend Com Consulting GmbH
Dr. Schranz Harald Band: 06/2006
Tribun IT-Consulting und Softwareentwicklung GmbH & Co KEG
Dr. Sonneck Georg Band: 12/2005
Trigon Entwicklungsberatung Unternehmensberatung GmbH
Mag. Loeb Werner Band: 12/2005
Trimedia Public Affairs GmbH
Mag. Baumgartner Irmma Band: 12/2005
Trust & Value Unternehmensberatung GmbH
Mag. Dr. Bednar Leopold Band: 03/2005
Uli Moshammer Wirtschafts- und Persönlichkeitscoaching
Moshammer Uli Band: 12/2005
Unternehmensberater i2b ideas to business
Mag. Bröderbauer Emanuel Band: 12/2007
Unternehmensberaterin
Mag. Dr. Lederer Maria Luise Band: 12/2006
Unternehmensberatung
Mag. Zuckerstätter Franz Band: 06/2006
Unternehmensberatung Grabner & Grabner OEG
Dipl.-Ing (FH) Grabner Mario Band: 06/2006
Unternehmensberatung Mag. Peter Korwik
Mag. Korwik Peter Band: 06/2007
Unternehmensberatung, Coaching, Training & Consulting
Ing. Mag. Rauchenwald Werner Band: 12/2007
Viewpoint Consult Unternehmensberatung GmbH
Dr. Fertner Günther Band: 06/2007
Vismaya A.M. Arthur, HP Psychotherapie Systemische Familien- u. OA-Aufstellungen NLP/Hypnose
Arthur Vismaya Anna Maria Band: 03/2005
Volonte Consulting Organisationsentwicklungs GmbH
Volonte Karl Band: 12/2006
Wachstumspraxis G. Begher - Ihr Coach in Sachen Hotelmanagement
Begher Gabriele Band: 12/2006
Wagner, Elbling & Company, Wagner & Elbling GmbH
Mag. Elbling Oliver Band: 12/2006
Wallak Consulting
Mag. Wallak Herbert Band: 06/2006
Walter Lepuschitz Management - Beratung - Training
Lepuschitz Walter Band: 03/2005
Wilavision - Moderation, Supervision, Trainer - Coach
Wila Bernhard Band: 12/2007
WKNÖ
Dipl.-Kfm. Müller Franz Band: 12/2005
Wolfgang Hornak Unternehmensberatung
Hornak Wolfgang Band: 03/2005
Work-Life-Balance Palz & Partner KEG
Mag. Palz Doris Band: 03/2005
ZKD - Zentrum für Kommunikation und Dynamik
Andel Peter Band: 03/2005

Werbung

„Craft Production" Trading GmbH
Dipl.-Ing. Reiterer Robert Band: 06/2006
141 Austria Werbeagentur GmbH
Kliment Andrea Band: 12/2006
ACS² Advanced Communications Management GmbH
Gabauer Manfred Georg Band: 12/2005 06/2006
advirtual Unternehmensberatung Mag. Tropper & Partner KEG
Mag. Tropper Gunther Band: 06/2007
Agro-Werbung GmbH
König Franz Band: 12/2005
Anadona Wirtschafts- Casting & Coaching Dukovski & Loley GmbR
Loley Carmen Band: 09/2004 03/2005
Amyway Marketing Solutions Öllerer & Ungerhofer OEG
Mag. Öllerer Klaus Band: 03/2005
Apropos Gastronomie-BetriebsgmbH Cafe Restaurant
Hauser Sabine Band: 12/2005
Arte Viva HandelsgmbH
Müllersen Thomas Band: 03/2005
Artifex Communications GmbH
Brunner Marco Band: 06/2003 12/2005
assistcommunications
Mag. Mittermair Andrea Band: 03/2005
AWA Fiedler KG PR & Event Management
Mag. Kristofics-Binder Claudia Band: 03/2005
Backstage Werbe GmbH
Karl Siegfried Band: 03/2005
BBDO Werbeagentur GmbH & Co KG
May Thomas Band: 12/2005

Copyrighted material

Birgit Hölzl-Zech MBA Verbandsmanagement
Hölzl-Zech Birgit Band: 12/2005
BMM Brandstätter - Matuschkowitz Marketing GmbH
Mag. Brandstätter Claudia Band: 06/2007

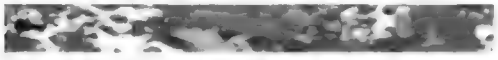
Body and Soul Vienna
Sabine Biasutti Band: 2001 06/2007
A-1060 Wien: Gumpendorferstraße 9/12
Tel.: 01 5853345 Fax: 01 5857097
office@bodyandsoul.at www.bodyandsoul.at

Brainbows Informationsmanagement GmbH
Mag. Nohel Christian Band: 12/2006
C&C Agency Eventmarketing
Janisch Cornelia Band: 06/2006
Cayenne Werbeagentur GmbH
Mag. Köck Katharina Band: 12/2007
CERCLE Deluxe GmbH
Mamoli Marco Band: 12/2007
Cif Communication in flow - Kommunikationsberatungs- und Werbeagentur GmbH
Dr. Bachmann Hans Band: 06/2007
Comunicative® Public Relations GmbH
Dr. Unterweger Sabine Band: 12/2005
CPA Communications & Public Affairs - Jutta Armstark GmbH
Armstark Jutta Band: 1998 2000 06/2007
CPM Austria Verkaufsförderungsgmbh
Mag. Griessler Tatjana Band: 12/2006
Creativ-Team.at Brunnhofer & Breitenberger KEG
Brunnhofer Leopold Band: 12/2006
Currycom Communications GmbH
Dipl.-Kfm. Giesen Michael Band: 1998 06/2006
Danae Hübl PR-Beratung
Hübl Danae Band: 06/2006
Daniela Sabelko - Training, Coaching, Consulting
Sabelko Daniela Band: 12/2005
das mediawerk - Agentur für Werbedesign
Schwödiauer Harald Band: 12/2007
Datenwerk Innovationsagentur GmbH
Mag. Furch-Tichler Ulrike Band: 12/2005
DeBerners Werbung & Grafik GmbH
Berner Wolfgang Band: 12/2006
Demner, Merlicek & Bergmann Werbeges.m.b.H.
Dr. Bergmann Harry Band: 07/2002 bis 03/2005
Design Center Packungsdesign & Kennzeichnung GmbH
Uttner Robert Band: 12/2002 03/2005
Desk Top Media GmbH für Desktop Publishing und Werbung
Miedaner Gabriele Band: 06/2007
DMVÖ - Direct Marketing Verband Österreich
Boehringer Louisa Band: 12/2006
domus communications Dr. Elisabeth Zöckl
Dr. Zöckl Elisabeth Band: 12/2006
Dr. Reither und Partner KEG
Dr. Reither Martin Band: 03/2005
Drafficbi
Mag. Zelmanowics-Perl Florian Band: 12/2007
Dreamtheatre The New Combination Andreas Edinger & Oliver Haas OEG
Haas Oliver Band: 06/2006
Druckstore Bernard GmbH
Bernard Robert Band: 12/2006
E & A Public Relation
Dr. Scheritz Harald Band: 1998 bis 12/2007
Echo Werbeagentur GmbH
Kubik Alexandra Band: 06/2006
Echokom Werbeagentur GmbH
Krumhuber Isabella Band: 12/2007
Pöttler Stefan Band: 12/2005
Edith Richter Public Relations & Event Management
Richter Edith Band: 2001 07/2002 12/2005
Edlmoser Michael - Werbeagentur/Einzelfirma „PR.COM"
Edlmoser Michael Band: 12/2005
Esprit Public Relations GmbH
Szalachy Stefan Band: 1999 06/2003 12/2005
Fa. Gerhard Mösl
Mösl Gerhard Band: 03/2005
flex.media Werbe GmbH
Haberhauer Herbert Band: 12/2007
Fortuna Werbung - Franz Brandl
Brandl Franz Band: 12/2007
Freepublic_Communications Siegfried Gruber
Gruber Siegfried Band: 12/2007
Fritsch + Partner Unternehmensberater für Marketing, Werbung und Produktion GbR
Fritsch Reinhold Band: 03/2005
Gabriele Peham Werbeagentur
Peham Erwin Band: 03/2005
Gabriele Roseneker Werbegrafik & Design
Roseneker Gabriele Band: 12/2005
Gerhard K. Plattner
Plattner Gerhard K. Band: 12/2007
Günter Strasser KEG creARTive
Strasser Günter Band: 03/2005
Guts Creative Office GmbH
Vage Ivar M. M. Band: 03/2005
Hammerer GmbH & Co KG Haus der Werbung
Hammerer Johann Band: 06/2006

ATELIER
Meinhard Heim
Grafik-Design ⇒ Satz ⇒ DTP-Studio

Heim Meinhard – Atelier
Meinhard Heim Band: 06/2007
A-1020 Wien: Böcklinstraße 3/2/12
Tel.: 01 7280753 Fax 01 7280753-51
atelier.heim@chello.at

Copyrighted material



KLAUS RUBIK CREATIVE SUPERVISION

Klaus Rubik Creative Supervision
Klaus Rubik Band: 12/2007
A-1010 Wien; Liliengasse 1-14
Tel.: 01 4781409 Fax 01 478140920
office@c-supervision.at www.c-supervision.at

Kreatiwagentur C.M.M. Graz
Mellak Jürgen Band: 06/2006
Laudacar com mobile advertising GmbH
Miklauz Stefan Band. 12/2005
Leopold Resch, Werbegraphiker
Resch Leopold Band: 06/2006
Lighthouse Werbeagentur A. Thonauer
Thonauer Angelika Band: 06/2006
LOGOPRESENT HandelsgmbH
Wieser Herbert Band: 12/2003 06/2007
Loopix media, D.I. Klemens Huber
Dipl.-Ing. Huber Klemens Band: 09/2004 03/2005
Loudon Communications
Loudon Benjamin Band: 12/2007
Lowe Lintas GGK Werbeagentur GmbH
Dipl.-Kfm. Schmid Hans Band: 1998 bis 12/2005
Lückl GmbH
Lückl Magdalena Band: 12/2007
Mag. H.G. Scharf GmbH - Werbung Creativ
Scharf Martin Band: 12/2006

Mag. Thomas Ram GmbH
Mag. Thomas Ram Band: 12/2007
A-2401 Fischamend; Zeppelinstraße 9
Tel.: 01 700739208 Fax 01 700739247
t.ram@airportal.at www.airportal.at

Mag. Wolfgang Tonninger Content Creation & Development
Mag. Tonninger Wolfgang Band: 12/2007
Mandarin Marketing GmbH
Breitenbaum Thomas Band: 06/2006
Mark John Werbeagentur Mark und Nevosad
Mark John Band: 06/2006
Markant Werbeagentur GmbH
Tucek Christian Band: 06/2007
Markus Kopeinig Brainspiration GmbH
Mag. (FH) Kopeinig Markus Band: 06/2006
Mauritz & Mauritz GmbH
Dipl.-Kfm. Mauritz Merten Band: 06/2007
Medium Schermann GmbH
Schermann Romeo Band: 12/2006
Michilangelo
Haager Michaela Band: 06/2005

MindShare the O&M/JWT
media consulting company GmbH & Co. Nfg. KG
Mag. Friederike Müller-Wernhart Band: 06/2007
A-1030 Wien; Reisnerstraße 5
Tel.: 01 24230110 Fax 01 24230119
friederike.mueller-wernhart@mindshareworld.com
www.mindshareworld.com

MPS Marketing Prospects + Solutions GmbH
Cinibulk Gabriele Band: 06/2007
Neuhauser Printmedienservice KEG
Mag. Neuhauser Thomas Band: 12/2005
Ogilvy & Mather GmbH
Dr. Krenkel Florian Band: 03/2005
Online Cooperation
Tschenett Brigitte Band: 06/2007
pdx advertising agency Doris Walcher
Walcher Doris Band: 12/2006
Phronesis PR GmbH
M. A. Ehrenwirth Marcus Paul Band: 03/2005
Plus Promotion CPM Verkaufsförderungs-GmbH
Dr. Wagner-Trenkwitz Tamara Band: 03/2005
PR-Werbung Marketing Publicsuxess Mag. Helga Galosch
Mag. Galosch Helga Band: 12/2006
Prais & Partner WerbegmbH
Prais Marion Band: 06/2007
Pressel Direktmarketing Hans Pressel Beteiligungs- GmbH
Huber Helmut Band: 12/2007
Pro & Co Public Relations GmbH & Co KG
Dr. Zuckermann Elke Band: 12/2006
Pro-Motion Trade LTD
Beer Dominic Band: 12/2006
Publicis Group Austria GmbH
Winkler Rita Band: 12/2007
Pucher & Partner Werbeagentur
Pucher Joachim Band: 12/2005
Reichl und Partner Werbeagentur GmbH
Schicker Elke Band: 12/2006
Reklame Kontor Peter Franc
Franc Peter Band: 12/2007
Richter-Solutions KEG
Richter Gerald Band: 12/2006
Scharf_net Agentur für Kommunikation GmbH
Scharf Andreas Band: 06/2003 12/2005
Schober Information Group Österreich GmbH
Mag. Bacher Karl Band: 06/2007
Scholz + Partners Kommunikationsagentur
Mag. (FH) Scholz Robert Band: 12/2006

Copyrighted material

Werbeagentur Helmut Kuritko
Kuritko Helmut Band: 12/2006

CLUB CARRIERE BEDANKT SICH FÜR DIE FREUNDLICHE UNTERSTÜTZUNG UNSERES PROJEKTES DURCH

Werbeagentur Propaganders Fetz KEG

Josef Peter Fetz Band: 06/2007
A-8230 Hartberg: Am Ökopark 9/2
Tel.: 03332 66676 Fax 0333 266676
office@propaganders.net www.propaganders.net

Werbebeschriftung.at CSO Wien Inh. Martin Seliger
Seliger Martin Band: 12/2005
Work Art Hannes Dopler
Dopler Hannes Band: 03/2005
Young Enterprises Media GmbH
Breitenecker Julian Band: 06/2006

Sonstiges

Ohne Angabe der Dienststelle:
Mag. Chandra Suresh Band: 12/2007
Lanner Hans Band: 12/2005

„Atemholen.at", Trainerin, Coach
Ing. Fuchshuber Gerlinde Band: 06/2007
„Seelenzeit" - Seminar-Berater, Veranstalter
Buchmayr Levi Maximilian Band: 06/2007
2hearts Hochzeitsplanung Spale & Troll - Vossoughi OEG
Spale Nina Band: 12/2006
Anadona Dukovski & Loley Wirtschaftscasting & -coaching GesnbR
Dukovski Men Band: 03/2005
Asurs Detektei GmbH
Bambasek Franz Band: 12/2005
AVL - Arge Vegetationsökologie und Landschaftsplanung Techn. Büro für Landschaftsökologie
Dr. Korner Ingo Band: 03/2005
Bluemoon Detektiv und Sicherheitsagentur
Haupt Cornelia Band: 03/2005
BSConsulting
Mag. Schaden Brigitte Band: 06/2006
Buksnowitz Ellriede Life Shifting
Buksnowitz Elfriede Band: 06/2006
CPO-Seminare - Beraterin, Trainerin
Mag. Parti-Orou Carin Band: 06/2007
Die Profis Kress & Team KEG Büro für Presse und Öffentlichkeitsarbeit
Kress Michael Band: 1999 12/2005
Domus Facility Management GmbH
Raul Johannes Band: 06/2006
Dr. Wurzer IT Consulting GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Wurzer Friedrich Band: 12/2005
Gabriele Bischoff Selbständige Sozialarbeiterin
Bischoff Gabriele Band: 03/2005
Gabriele Scheibl
Scheibl Gabriele Band: 15/2005
Gosch Consulting GmbH
Dipl.-Ing. Gosch Carola Band: 03/2005
Graser Karin Astrologie und Energiearbeit
Graser Karin Band: 12/2005
Hann Media Consulting
Dr. Hann Michael Band: 03/2005
Ingrid Puchberger Kommunikation - Gestaltung - Coaching
Puchberger Ingrid Band: 03/2005
LCI Engineering Langthaler Consulting International - Ing. Christoff Langthaler GmbH
Ing. Mayer Markus Band: 06/2007
Mag. Ingeborg Gasser Gerichtsdolmetscher
Mag. Gasser Ingeborg Band: 03/2005
Mag. Ingrid Neff - Übersetzungen
Mag. Neff Ingrid Band: 12/2005
Mag. Mehling Reinhold Praxis für Psychotherapie
Mag. Mehling Reinhold Band: 12/2006
Metzger Realitätengruppe Beratungs- und BewertungsgmbH
Metzger Alfons Band: 03/2005
Mister-Interessens-Gemeinschaft Österreichs
Dr. Aron Romana Band: 06/2006
MM Consulting & Partner
Mag. Dr. Macek Manfred Band: 06/2006
MMO Media-Market-Observer GmbH & CO KG
Schweiger Sabine Band: 06/2006
MVM-ADWEST Marketing und HandelsgmbH
Mag. Nußgruber Klaus Band: 03/2005
Parship.at - Die Online Partneragentur
Dobner Martin Georg Band: 12/2006
Peter Mörth EDV-Dienstleistungen, Gewerblicher Buchhalter
Mörth Peter Band: 06/2006
Praxis Ableidinger-Schachinger
Ableidinger-Schachinger Christine Band: 06/2006
RSM Risiko- und Schaden Management GmbH
Mag. Aulitzky Helmut Band: 06/2007
Stimmcoaching & Training
Prosser Sigrid Band: 06/2007
Systemisches Institut für Coaching, Organisationsberatung, Supervision
Mag. Reményi Imre Márton Band: 12/2005
Tanzer Consulting GmbH
Neuholer Regine Band: 06/2006
Train Trust GmbH Management and Organisational Development
Mag. Fischer Peter Bernd Band: 12/2005
Verent GmbH
Mag. Bauer Andrea Band: 12/2006
Zentrum für Raumdynamik und energetische Ausgewogenheit
Senw-Fehrer Hedwig Band: 03/2005

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

Ohne Angabe der Dienststelle:
Mag. Ebhart Manfred Band: 07/2002 12/2005

Copyrighted material

Deloitte, Auditor Treuhand GmbH
Mag. Spadinger Josef Band: 2001 06/2007
Dipl.-Kfm. Dr. Ulrich Weber, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Dipl.-Kfm. Dr. Weber Ulrich Band: 12/2006
Dkfm. Martin Wirtschaftstreuhand- und Steuerberatungs GmbH
Pleiffer Josef Band: 12/2005
Dkfm. Werner Höttinger Wirtschaftstreuhand GmbH
Dipl.-Kfm. Höttinger Werner Band: 12/2006
Dr. Hugo M. Mlejnek Wirtschaftstreuhandgmbh Steuerberatungsges.
Mag. Dr. Mlejnek Hugo M. Band: 03/2005
Dr. Roland Pfleger Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Dr. Pfleger Roland Band: 05/2003 09/2004 05/2007
Dr. Wilhelm Frei, Beeideter Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Dr. Frei Wilhelm Band: 2001 06/2006
Elisabeth Fuchs, Steuerberaterin
Fuchs Elisabeth Band: 06/2006
Ernst & Young Steuerberatungs- und WirtschaftsprüfungsgmbH
Mag. Grabner Gerhard Band: 12/2006
Dr. Riel Roland Band: 06/2007
Exinger GmbH - Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft
Mag. Kovar Herbert Band: 05/2006
Fasching Steuerberatungs GmbH
Fasching Josef Band: 12/2005
Friedl-Rotschopf Buchhaltungsgmbh
Rotschopf Maria Band: 05/2007
G.P.S. Treuhand Wirtschaftstreuhand GmbH Steuerberatungsgesellschaft
Schuster Johannes Band: 03/2005
Gerda Slanina Buchhaltungsbüro
Slanina Gerda Band: 06/2006
Geyer & Geyer Wirtschaftstreuhand GmbH
Mag. Geyer Florian Band: 12/2006
Gschwentner GmbH
Mag. Deisenhammer Rainer Band: 12/2002 06/2007
Günter Schober Wirtschaftstreuhand KEG
Schober Günter Band: 12/2006
HFP Steuerberatungsgmbh
Mag. Schellner Andrea Band: 06/2004 06/2007
HG-Datenbanken GmbH
Lechner Christian Band: 03/2005
Hofer & Partner GmbH
Mag. Hofer Martin Band: 12/2007
HP-Steuerberatung GmbH
Pröll Helmut Band: 12/2005
Hübner & Hübner Steuerberatung GmbH & Co KEG
Mag. Hollenthoner Georg Band: 12/2006
IB Interbilanz Wirtschaftstreuhand-GmbH
Dr. Himmer Stefanie Band: 03/2005
Interbura Treuhand- und Revisionsgmbh
Mag. (FH) Hohenecker Monika Band: 12/2007
Johann Obermeier, Andreas Gruber Steuerberatungs GmbH
Obermeier Johann Band: 12/2005
Juki (Middle Europe) GmbH
Rassl Angelika Band: 03/2005
Kanzlei Kiffmann KG Wirtschaftsprüfungs- & Steuerberatungsgesellschaft
Kiffmann Ekkehard Band: 12/2007
Kanzlei Scholl & Küster Steuerberater GbR
Scholl Hans Band: 03/2005
Karall & Partner Steuerberatungs GmbH
Mag. Karall Rudolf Band: 12/2006
Kelemen & Partner Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungs GmbH
Dipl.-Kfm. Kelemen Wilhelm Michael Band: 12/2007
KPMG Alpen-Treuhand GmbH
MMag. Bayer Wolfgang Band: 06/2007
KPMG Austria GmbH
DDr. Wagner Martin Band: 12/2007
KPMG Financial Advisory Services GmbH
Mag. Jungreithmeir Thomas Band: 06/2007
KR Berthold Leonard Steuerberatungs-KEG
Leonard Berthold Band: 12/2006
Lampert Kanzlei für Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung GmbH
Mag. Lampert Wolfgang Band: 06/2006
Lang Kurz Pollross & Partner - Steuerberatung
Pollross Franz Band: 06/2007
Leitner + Leitner GmbH & Co KEG Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Mag. Wänke Manfred Band: 12/2007
Dr. Kirchmayr Sabine Band: 09/2003 06/2006
Lohr + Company GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Mag. Csemy Alexander Band: 12/2006
Mag. Bernhard Rothenbuchner Beeid. Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Mag. Rothenbuchner Bernhard Band: 12/2006
Mag. Christine Bischof-Fuchs Dr. Peter Bischof
Wirtschaftstreuhandgesellschaft OEG
Mag. Bischof-Fuchs Christine Band: 06/2006
Mag. Cordula Frieser Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Mag. Frieser Cordula Band: 12/2006

Mag. Dieter Schneider - Wirtschaftstreuhänder und Steuerberater
Mag. Dieter Schneider Band: 12/2007
A-1050 Wien; Gartengasse 21
Tel.: 01 5456700 Fax 01 545670015
dieter.schneider@d-s-b.at www.d-s-b.at

Univ. Lektor Mag. rer.soc.oec.
Dr. Frank-Dieter Stanzel
Lehrbeauftragter für Unternehmungsgründung
Mag. Dr. Frank-Dieter Stanzel Wirtschaftstreuhandkanzlei
Kirstin Rabenseifner Band: 06/2007
A-1180 Wien; Währinger Straße 163
Tel.: 01 4791264 Fax 01 479181315
kirstin.rabenseifner@kanzleistanzel.at www.kanzleistanzel.at

Mag. Dr. Wolfgang Ergert - Wirtschaftstreuhänder, Unternehmensberater
Mag. Dr. Ergert Wolfgang Band: 12/2006
Mag. Dr. S. Gapp & MMag. M. Geiger Wirtschaftstreuhand GmbH

Copyrighted material

Mag. Dr. Gapp Siegfried Band: 12/2005
Mag. Martina Märzinger Wirtschaftstreuhand- Steuerberatung GmbH
Mag. Märzinger Martina Band: 12/2006
Mag. Michael Jobst Wirtschaftstreuhand GmbH, Steuerberatungsgesellschaft
Mag. Jobst Michael Band: 12/2007
Mazars & Guerard GmbH
Ernst Peter Band: 12/2006
Mitteregger Steuerberatungsgmbh
Mag. Mitteregger Christian Band: 12/2006
Novacount Wirtschaftstreuhand GmbH - Steuerberatungsgesellschaft
Dr. Madjera Heinrich Band: 12/2005
Othmar Schneider Gewerblicher Buchhalter
Schneider Othmar Band: 06/2006
Peer - Zauner & Partner Steuerberater GmbH
Mag. Gittmaier Georg Band: 12/2005
Pippan & Partner Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungs GmbH
Mag. Pippan Annemarie Band: 06/2007
PKF Centurion Wirtschaftsprüfungsgmbh
Mag. Prindl Günther Band: 12/2006
Pro West Buchhaltungs GmbH
Igerz Harald Band: 12/2006
Prof. Univ. Doz. Dr. R. Schürer-Waldheim Beeid. Buchprüfer, Steuerberater
Mag. Dr. Schürer-Waldheim Reinhold Band: 03/2005
PwC PricewaterhouseCoopers GmbH
Mag. Bernegger Horst Band: 12/2007
Dipl.-Kfm. Wessely Hans Ulrich Band: 07/2002 06/2007
PWT Pannonische Wirtschaftstreuhand GmbH
Mag. Engel Gernot Band: 12/2005
Raiffeisenverband Tirol
Mag. Perkounigg Arnulf Band: 12/2007
Richter & Partner
Richter Wolfgang Band: 03/2005
Riedl, Pircher & Partner KG -Wirtschaftstreuhand- & Steuerberatungs-Ges.
Mag. Riedl Alfred Band: 06/2007
Schmollmüller & Partner Steuerberatungsgmbh
Mag. Schmollmüller Alois Band: 12/2005
Steuerberatungsges. Dkfm. Gerold Brimann Wirtschaftstreuhandgmbh
Mag. Paugger Ulrich Band: 12/2005
Steuerberatungsgesellschaft Gaßner & Hauser GmbH
Mag. Gaßner Christoph Band: 12/2005
SWI Tax & Audit GmbH - Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsges
Mag. Schmidt Martin Band: 12/2006

Tax Return Europe GmbH & Co KEG
Dr. Alexius Göschl Band: 2000 06/2007
A-1040 Wien: Goldeggasse 2/8
Tel.: 01 537007700 Fax 01 53700997700
agoeschl@deloitte.at www.deloitte.at

TPA Horwath Wirtschaftsprüfung GmbH
Mag. Ponesch-Urbanek Manuela Band: 12/2007
TPA Horwath Wirtschaftstreuhand und Steuerberatung GmbH
Mag. Messner Walter Band: 12/2006
Triebert Buchhaltungs- und Bilanz KEG
Triebert Martin Band: 12/2007
TSG Wirtschaftstreuhand GmbH
Mag. Burkard-Placek Birgit Band: 12/2005

WIRTSCHAFTSTREUHAND
eco ADVICE
Ihr kompetenter Partner in allen Wirtschaftsfragen, in der Steuerberatung, in der Buchhaltung und Lohnverrechnung

Tullner SteuerberatungsGmbH
Barbara RiedlerBand 12/2007
A 3430 Tulln; Nussallee 9
Tel.: 02272 62865 Fax 02272 6286515
tulln@eco-advice.at www.eco-advice.at

Unicont Revisions- und Treuhand GmbH
Mag. Achzet Christoph Band: 12/2007
Unternehmensberater Lektor Mag. Dr. Frank-Dieter Stanzel
Mag. Dr. Stanzel Frank-Dieter Band: 12/2006
Uta Schneider Steuerberater
Schneider Uta Band: 03/2005
Verax Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgmbh
Mag. Dr. Hofbauer Walter Band: 12/2006
Werner Fuhr & Partner Steuerberater
Freitag Christine Band: 06/2006
Winter & Winter Wirtschaftstreuhandgmbh
Mag. Dr. Winter Hans Band: 12/2007
Wirtschaftstreuhand Steuerberatung GmbH
Mag. Bammer Andreas Band: 06/2006
Wirtschaftstreuhänder Dkfm. J.Parzer beeid. Wirtschaftspr. und Steuerber.
Dipl.-Kfm. Parzer Johann Band: 06/2006
Wirtschaftstreuhänder Dkfm. Otto Frummel GmbH
Dipl.-Kfm. Frummel Otto Band: 12/2006
Wirtschaftstreuhänder, Beeideter Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Dr. Scheipner Erwin Georg Band: 06/2006
Wirtschaftstreuhänder Mag. Hofstätter Beeid. Buchprüfer & Steuerberater
Mag. Hofstätter Aleksandar Band: 12/2003 12/2005
Wirtschaftstreuhänder Mag. Brigitte Edinger Wirtschaftsprüfer & Steuerber.
Mag. Edinger Brigitte Band: 12/2007
Wirtschaftstreuhänder Mag. Fritz Rösel - Steuerberater
Mag. Rösel Fritz Band: 12/2006
Wirtschaftstreuhänder Mag. Helmut Allesch Steuerberater
Mag. Allesch Helmut Band: 03/2005
Wirtschaftstreuhänder Mag. Johann Eder
Mag. Eder Johann Band: 06/2006
Wirtschaftstreuhänder Mag. Susanne Moriz staatlich beeid. Steuerberater
Mag. Moriz Susanne Band: 12/2007
Wirtschaftstreuhänder S & K Team Treuhand GmbH Steuerberatungsges.
Ing. Mag. Kastler Wolfgang Band: 06/2006
Wirtschaftstreuhänder Steuerberater Alfred Fenzl
Fenzl Alfred Band: 12/2005
Wirtschaftstreuhänder Steuerberater Mag. Ottilie Reinfeld
Mag. Reinfeld Ottilie Band: 12/2007
Wirtschaftstreuhänderin Mag. Renate Kretzschmar Steuerberaterin

Copyrighted material

Mag. Marihart-Kretzschmar Renate Band: 06/2006
Wirtschaftstreuhandkanzlei Dr. Rauschenberger Steuerberatungsgmbh
Mag. Rauschenberger Johannes Band: 12/2007
WS Beratung Wolfgang Schreiber Steuerberater - Wirtschaftstreuhänder
Schreiber Wolfgang Band: 06/2006
WTH Wirtschaftstreuhand- Steuerberatungs GmbH
Knoll Walter Band: 12/2005

Notare

Dr. Alois Auer Öffentlicher Notar
Dr. Auer Alois Band: 03/2005
Dr. Gerold Lang Öffentlicher Notar
Dr.iur. Lang Gerold Band: 12/2006
Dr. Isabella Eberl Öffentliche Notarin
Dr. Eberl Isabella Band: 12/2007
Dr. Michael Billeth Öffentlicher Notar
Dr. Billeth Michael Band: 12/2007
Dr. Sonja Tades Öffentlicher Notar
Dr. Tades Sonja Band: 12/2005
Hnatek Wolfgang, Mag. Öffentlicher Notar
Mag. Hnatek Wolfgang Band: 06/2007
Kirchl Bernhard Dr., Öffentlicher Notar
Dr. Kirchl Bernhard Band: 06/2007
Mag. Gerhard Fiegl Öffentlicher Notar
Mag. Fiegl Gerhard Band: 06/2006
Mag. Werner Kilian, Öffentlicher Notar
Mag. Kilian Werner Band: 12/2006
Notariat Dr. Renate Weihs-Raabl
Dr.iur. Weihs-Raabl Renate Band: 12/2005
Öffentliche Notare Dr. Klaus Künzel Mag. Michaela Künzel-Painsipp
Mag. Künzel-Painsipp Michaela Band: 06/2006
Öffentliche Notarin Mag. Barbara Fiegl
Mag. Fiegl Barbara Band: 12/2006
Öffentlicher Notar Dr. Christoph Beer
Dr. Beer Christoph Band: 12/2006

Bildungsservice

bfi - Berufsförderungsinstitut Steiermark Bildungszentrum Kapfenberg
Berger Elisabeth Band: 06/2007
BIP-Kreativitätszentrum gem. GmbH
Dr. Mehlhorn Gerlinde Band: 06/2007
B.I.T. Schulungscenter
Schmitz Holger Band: 03/2005
Brain Sports Gönitzer und Mair Sport Events OEG
Dipl.-Ing. Mair Martin Band: 12/2005
Institut für Gesang und Musiktheater
Mag. Spitzer Leopold Band: 12/2005
Lern 1 Bildungsmanagement GmbH
Mag. Dorfmayr Claudia Band: 06/2007
Lernwerkstätte Berndorf Eva Rötzer
Rötzer Eva Band: 12/2005
LFI - Ländliches Fortbildungsinstitut Steiermark
Vötsch Josefine Band: 12/2005
Lisa Kolb-Mzalouet
Kolb-Mzalouet Lisa Band: 12/2005
NÖ. Landesakademie
Dr. Sabik Karl Band: 12/2006
PIU-PRINTEX Ges. für programmierte Instruktion im Unterricht GmbH
Ing. Mag. Klösch Erwin Band: 12/2003 06/2007
Universitätsbibliothek d. Universität für Musik u. darstellende Kunst Graz
Mag. Schiller Robert Band: 03/2005
Verlag Jugend & Volk GmbH
Dr. Hubinger Josef Band: 12/2006

Grundbildung

Ohne Angabe der Dienststelle:
Klinger Ursula Band: 03/2005
Mag. Kohlmeier Edith Band: 06/2006
Kröger Rotraud Band: 03/2005
Langer Leopold Band: 12/2005
Ing. Moser Reinhold Band: 03/2005
Neuhold Hans Band: 12/2007
Rehberger Josef Band: 12/2006
Schinko Waltraud Band: 06/2006
Tutschek Josef Band: 03/2005
Weiser Wolfgang Band: 12/2005

Allgemeine Sonderschule Enns
Mag. Pammer Michael Band: 12/2006
Berufsschule 1 Linz
Öhlsinger Gerhard Band: 06/2006
Berufsschule 1 Villach Die Berufsschule für Lifestyle
Werner Walter Band: 12/2005
Berufsschule Attnang
Kirchberger Franz Band: 06/2006
Berufsschule Linz 10
Mag. Ramsebner Rudolf Band: 06/2006
Berufsschule Wolfsberg Metallverarbeitende Berufe, Kfz-Mechaniker, Handels- und Büroberufe
Liegl Heinz Band: 12/2006
Bezirkshauptmannschaft Ried im Innkreis Bezirksschulrat
Schamberger Johann Band: 03/2005
Bezirksschulrat Rohrbach
Danzer Karl Band: 09/2004 03/2005
BG BRG Pestalozzi
Mag. Hirschmann Josef Band: 12/2005
BG/BRG Gleisdorf
Mag. Schweighofer Nikolaus Band: 12/2005
BG/BRG Kapfenberg
Mag. Dr. Gradischnig Hertwig Band: 12/2007
BORG/BRG für Berufstätige (Soldaten) an der Theres. Militärakademie
Mag. Schwanzer Manfred Band: 12/2005
BOS GmbH, Lernzentrum Salzburg
Gruber Renate Band: 12/2006
BRG Wien 1 Lise Meitner Realgymnasium
Mag. Wagner Günther Band: 12/2005
Bundes-Oberstufenrealgymnasium Scheibbs

Copyrighted material

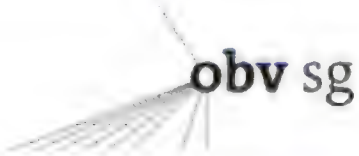
Mag. Schmid Andreas Band: 06/2006
Bundes-Realgymnasium Bundes-Oberstufenrealgymnasium Tells
Mag. Sterzinger Johann Band: 12/2005
Bundesbildungsanstalt für Kindergarterpädagogik
Mag. Siebert Susanne Band: 12/2007
Bundesgymnasium und Bundesrealgymnasium Zwettl
Mag. Steinbauer Wolfgang Band: 12/2005
Bundesgymnasium und Bundesrealgymnasium Oeverseegasse
Mag. Dr. Draganic Dietmar Band: 12/2007
Bundesgymnasium Werndlpark Steyr
Mag. Dr. Stieglecker Wolfgang Band: 12/2007
Bundeshandelsschule Stockerau
Jirsa Brigitte Band: 12/2005
Bundesrealgymnasium und Bundesoberstufenrealgymnasium Schwaz
Mag. Lergetporer Hermann Band: 06/2003 06/2007
Collegium Bernardi - Privatgymnasium Mehrerau
Mag. Kusche Christian Band: 12/2006
Europa-Hauptschule Mödling
Moldan Sabine Band: 2001 03/2005
Gymnasium der Diözese Eisenstadt mit Öffentlichkeitsrecht
Mag. Mayer Josef Band: 06/2006
Hasnerschule Klagenfurt
Brunner Werner Band: 03/2005
Hauptschule 23 Linz
Mayr Anton Band: 12/2005
Hauptschule 7 Wels
Röbl Josef Band: 06/2006
Hauptschule Himberg
Schatzl Zita Band: 03/2005
Hauptschule Mautern
Sonnauer Armin Band: 12/2005
Hauptschule Pulkau
Kraus Hedemarie Band: 06/2007
HBLA für Tourismus Retz
Sturm Gerald Band: 12/2005
HBLA für wirtschaftl. Berufe und Bundesfachschule für Mode und Bekleidungstechnik Annahof
Mag. Wordian Rudolf Erwin Band: 06/2006
Höhere Bundeslehranstalt für wirtschaftliche Berufe
Mag. Dr. Wospiel Leopoldine Band: 1999 12/2005
Höhere Lehranstalt für wirtschaftliche Berufe der Schulschwestern von Unserer Lieben Frau
Dr. Abfalter Josef Band: 06/2006
Höhere Technische Bundeslehranstalt Graz-Andritz
Kossär Astrid Band: 06/2006
HS 10 Zeppelinschule
Traxler Gerhard Band: 12/2005
HS Altholen
Drobesch Karl Band: 12/2005
HTBLVA Graz-Ortweinschule
Dipl.-Ing. Neumann Reinhold Band: 06/2007 12/2007
Informatikhauptschule Favoriten
Sokopp Margot Band: 12/2005
IT-Hauptschule 2 Kirchdorf an der Krems
Grulenedar Hannes Band: 12/2005
KMS - Kooperative Mittelschule
Dobiasch Helmut Band: 12/2005
Kongregation der Franziskanerinnen von der unbefleckten Empfängnis (Grazer Schulschwestern)
Göltes Brigitte Band: 03/2005
Kooperative Mittelschule Hauptschule m. ÖR d. Brüder d. christl. Schulen
Kleiner Wolfgang Band: 12/2005
Kreativhauptschule Jahnschule
Huber Raimund Band: 03/2005
Landesberufsschule 3
Fankhauser Gerhard Band: 06/2007
Landesschulrat für Vorarlberg
Dr. Helbock Maria Band: 12/2007
Rothmund Wolfgang Band: 06/2006
Modeschule Ebensee - Höhere Gewerbliche Bundeslehranstalt für Mode und Bekleidungstechnik
Mag. Pfaitschbacher Ernst Band: 06/2006
Modeschule Mödling, Design, Technik, Marketing
Mag. Fialik-Fritsch Eva Band: 2000 03/2005
MUK Kreativhauptschule Stift Zwettl
Robl Walter Band: 12/2005
Musikhauptschule Steyr - Dr. Rudolf Kirchschläger- Schule
Dunst Günter Band: 12/2007
Musikhauptschule Wiener Neustadt
Edl Ulrike Band: 06/2006
Musikschulverband Neunkirchen-Umgebung
Stoll Erwin Band: 12/2005
Nikolaus Lenau-Schule Gmunden
Spiesberger Franz Band: 06/2006
Öffentliche Hauptschule Attnang-Puchheim
Muthenthaler Franziska Band: 12/2005
Orden „Arme Schulschwestern von Unserer Lieben Frau" Private KMS
Köllner Renate Band: 12/2005
Österreichische Kinderfreunde - Landesorganisation Wien
Morawek Christian Band: 12/2007
Peter Rosegger Haupt- und Realschule
Mag. Dr. Thaller Christine Band: 12/2006
Polytechnische Schule
Eggenbauer Kurt Band: 12/2005
Müller Karl Band: 03/2005
Nagy Renate Band: 06/2006
Polytechnische Schule Klagenfurt
Gutt Renate Band: 03/2005
Polytechnische Schule Vöcklabruck
Pallinger Brigitte Band: 12/2005
Private Volksschule Mater Salvatoris der Kongregation der Schwestern vom göttlichen Erlöser mit ÖR
Köbl Eva Band: 06/2007
RG u. ORG De la Salle Schule Marianum
Mag. Wegl Fritz Band: 12/2005
Schule der Stadt Wien Kooperative Mittelschule
Taxer Beatrix Band: 12/2005
Schule der Stadt Wien KMS Schwerpunkt „Lebens- und Arbeitswelt"
Schellner Ingeborg Band: 12/2005
Schule z. Vorbereitung d. Ausb. i. geh. Dienst f. Gesundh.- u. Krankenpfl.

Copyrighted material

Glawogger Maria Band: 12/2006
Schulzentrum Antonigasse d. Erzdiözese Wien KMS u. HS mit ÖR
Braunauer Gerhard Band: 12/2005
Sonderschule Stockerau
Wasner Karl Band: 12/2005
Sporthauptschule Tulln
Fuxsteiner Ulrike Band: 06/2007
Staatliche Realschule Bad Tölz
Minks Ubbo Band: 06/2006
Stadtschulrat für Wien
Mag. Dr. Brandstedl Susanne Band: 12/2006
Volksschule Altpölla
Hiebinger Eveline Band: 12/2005
Volksschule Eichkögl
Henebichler-Fontana Susanna Band: 12/2005
Volksschule Forstau
Jäger Josef Band: 06/2007
Volksschule Frauental
Cmiko Ewald Band: 06/2006
Volksschule Gleisdorf 1
Schiefer Eva Band: 12/2005
Volksschule Hausmannstätten
Foller Edeltraut Band: 06/2006
Volksschule Hof
Huber Josef Band: 12/2007
Volksschule Marbach
Weidum Edith Band: 06/2006
Volksschule Nestelbach im Ilztal
Ilhaler Anton Band: 12/2005
Volksschule Pfarrkirchen bei Bad Hall
Malli Irmtraud Band: 12/2005
Volksschule Preßguts
Glieder Edeltraud Band: 06/2006
Volksschule Rainbach
Denk Rosemarie Band: 12/2005

Museen, Archive

Bezirksmuseum Liesing, ARGE Wiener Bezirksmuseen
Story Maximilian Band: 06/2006



Die Österreichische Bibliothekenverbund und Service GmbH
Hofrat Mag. Wolfgang Hamedinger Band: 06/2007
A-1090 Wien; Brünnlbadgasse 17/2A
Tel.: 01 403515841 Fax 01 403515830
wolfgang.hamedinger@bibvb.ac.at www.obvsg.at

Dokumentation Obersalzberg
Pinter Linda Band: 12/2005
Fachbereichsbibliothek Mathematik, Statistik, Informatik d. Univ. Wien
Dr. Schwabl Hans-Dominik Band: 06/2006
Freilichtmuseum Maria Saal
Dr. Schwertner Johann Band: 12/2005
Hermann Lachmair Zoologischer Präparatormeister
Lachmair Hermann Band: 12/2005
Jüdisches Dokumentationszentrum
Dipl.-Ing. Dr. Wiesenthal Simon Band: 1998 bis 03/2005
Kultur- und Tourismusverein Liechtenstein Schloß Wilfersdorf
Huysza Johann Band: 12/2007
Landesmuseum Joanneum, Bild- und Tonarchiv
Ellermann-Minda Petra Band: 12/2005
Magistrat der Stadt Wien - Wienbibliothek im Rathaus-MA 9
Dr. Matti-Wurm Sylvia Band: 06/2007
Magistrat der Stadt Wiener Neustadt Abteilung 9 Museum
Koppensteiner Norbert Band: 12/2007
Magistratsabteilung 2 der Stadt Salzburg - Archiv und Statistisches Amt
Dr. Kramml Peter F. Band: 06/2006
miniClima Schönbauer GmbH
Ing. Schönbauer Herbert Band: 06/2007
Museum der Stadt Schwaz
Angerer Ferdinand Band: 12/2007
Museum für Urgeschichte des Landes NÖ
Dr. Lauermann Ernst Band: 12/2006
Museum für Volkskunde
Dr. Schindler Margot Band: 12/2006
Museum Lauriacum Enns
Doubek Franz Band: 12/2006
Museum Regensburg-Hardegg
Pilati zu Daxberg von Thassul Francesca Gräfin Band: 12/2005
Narrenturm - PBM Uni Campus 13, Hof, Pathologisches Bundesmuseum
Dr. Patzak Beatrix Band: 06/2006
Naturhistorisches Museum, Geologisch-Paläontologische Abteilung
Dr. Lukeneder Alexander Band: 06/2006
Österreichische Nationalbibliothek
Zimmer Helmut Band: 06/2007
Österreichisches Gesellschafts- und Wirtschaftsmuseum
Mag. Hartweger Hans Band: 2000 06/2006
Schottenstift-Archiv
Mag. Dr. Czermin Martin Band: 12/2005
Staatliches Edelsteininstitut der Mineraliensammlung und des NHM
Dr. Niedermayr Gerhard Band: 12/2005
Stadtgalerie Klagenfurt
Mag. Obernosterer Beatrix Band: 12/2005
Stainzer Oldtimerfreunde (Traktormuseum)
Wiener Paul Josef Band: 12/2005
Technisches Museum Wien
Ing. Grim Michael Band: 12/2007
VLM Vorarlberger Landesmuseum
Mag. Grabher Gerhard Band: 06/2006
Vorarlberger Landesbibliothek
Dr. Weigel Harald Band: 06/2006

Copyrighted material

Sonstiges

BPI Mödling Institut für Berufsbildung der österr. Jungarbeiterbewegung
Dipl.-Ing. Baumgartner Alois Band: 09/2004 12/2006
EUREGIO
Patri Wilhelm Band: 12/2005
Gemeindemusikverband der Musikschule Horn
Mag. Blahous Christian Band: 06/2007
Praxis für Legasthenie Mag. Carola Neuhauser
Mag. Neuhauser Carola Elisabeth Band: 12/2006
Schülerheim der LBS Laa an der Thaya
Steyrer Leopold Band: 12/2006

Weiterbildung

Ohne Angabe der Dienststelle:
Mag. Klein Sylvia Susanne Band: 12/2005
Stöger Christine Band: 12/2005
Dr. Vilhar Gerlinde Band: 06/2006
Mag. Dr. Vrbinc Michael Band: 03/2005
Weidlich Alfred Band: 07/2002 06/2006
Mag. Wimmer Walter Band: 12/2005

Academy of Life Uka-Erfolgstrainer
Uka Bernhard M. Band: 12/2005
Akademie der bildenden Künste
Dr. Pruscha Carl Band: 1998 bis 12/2007
Amaté College - Lebensberatung
Mikisch Andrea Band: 12/2006
Ankh.at - Kellner & Khom Coaching & Trainings OEG
Khom Andrea Band: 12/2005
Arbeitsgemeinschaft für Datenverarbeitung (ADV)
Mag. Kreuzeder Johann Band: 03/2005
Ballettschule Zupan Patricia
Zupan Patricia Band: 12/2005
Barbara Silly Lern- und Seminarinstitut
Silly Barbara Band: 12/2007
bfi - Berufsförderungsinstitut Oberösterreich
Mag. Fredl Othmar Band: 12/2006
Steffan Sabine Band: 03/2005
bfi - Berufsförderungsinstitut Steiermark Bildungszentrum Fürstenfeld
Kronabether Alfred Band: 12/2005
bfi Niederösterreich Berufsbildungsinstitut der AK und des ÖGB
Mag. Jonach Michael Band: 12/2005
bfi Steiermark
Ing. Pulzgruber Peter Band: 07/2002 bis 03/2005
Bildungsanstalt für Kindergartenpädagogik
Mag. Habersack Maria Band: 03/2004 06/2007
bil Management Beratung GmbH
Freudensprung Susanne Band: 12/2006
Diplomatische Akademie Anstalt öffentlichen Rechts
Dr. Suchanpa Ernst Band: 2000 07/2002 bis 03/2005
Dir. Prof. Karl Svec
Svec Karl Band: 1999 12/2005
Dr. Barbara Schütze Kommunikation
Dr. Schütze Barbara Band: 1999 07/2002 06/2006
Europa Wirtschaftsschulen GmbH
MMag. Lung Thomas Band: 12/2002 12/2005
Experts Languages
Dipl.-Ing. Tahasoni Alexander Band: 12/2005
Fachschule für Land- und Ernährungswirtschaft Haidegg
Schütz Maria Band: 03/2005
Fahrschule Roth Andrea Mohaupt
Mohaupt Andrea Band: 12/2005
Feng Shui Consulting Huemer Wildhager OEG
Ing. Huemer Franz G. Band: 12/2005
FH Technikum Wien
Büktas-Köttringer Gabriele Band: 12/2007
FHW Fachhochschul-Studiengänge Betriebs- und Forschungseinrichtung der Wiener Wirtschaft GmbH
Ing. Mag. (FH) Herlitsch Michael Band: 12/2006
Ing. Mag. Krammer Stefan Band: 2000 12/2005
Finance Trainer International GmbH
Mag. Hausknecht Heinz Band: 12/2006
Fremdenführung
Mag. Batlle i Enrich Carles Band: 12/2005
Gedankensprung Schulungs-, Beratungs- und Planungsgmbh
Ing. Pusker Andreas Band: 12/2006
Gemeindeverband Musikschule Südliches Waldviertel
Höllerschmid Hans Band: 06/2006
Gesundheitswerkstatt & Seminarorganisation
Gruber Werner Band: 03/2005 06/2007
Grete Haas Psychotherapeutin NLP-Lehrtrainerin
Haas Grete Band: 06/2007
Höhere Lehranstalt f. wirtschaftl. Berufe des Zisterzienserstiftes Zwettl
Mag. Zechner Johann Band: 06/2006
Höhere Technische Bundeslehranstalt Klagenfurt
Dipl.-Ing. Klapp Heinrich Band: 03/2005
Höhere Technische Bundeslehranstalt Wien 22 - HTL Donaustadt
Dipl.-Ing. Moravec Christine Band: 12/2005 06/2006
HPS Herhold Presentation Services GmbH
Tesar Rüdiger Band: 12/2005
HYPO-Bildung GmbH
Mag. Wild Wolfgang Band: 06/2007
ICC Sprachinstitut
Parsons James Band: 07/2002 bis 03/2005
IFF Alpen-Adria Universität Klagenfurt Institut für Unterrichts- und Schulentwicklung (IUS
Dr. Turner Agnes Band: 06/2006
Inlingua GmbH Sprachschule The inlingua School of Languages Wien
O'Brien Andrew Band: 12/2005
Innovationszentrum Universität Wien GmbH
Mag. Inmann-Trojer Sigrun Band: 12/2006
Institut für Bildung & Kultur
Kinzl Monika Band: 06/2006
Interuniversitäre Arbeitsgemeinschaft Gesundheitsförderung
Dr. Endler Peter Christian Band: 03/2005
Jelinek & Partner GmbH
Jelinek Peter Band: 12/2003 06/2006
Julius-Maximilian-Universität Würzburg

Copyrighted material

Dr. Berchem Theodor Band: 09/2003 bis 12/2007
Karin Gertrude KRB GmbH - Vermietung v. Seminarräumen „Die Brücke"
Krb Karin Gertrude Band: 06/2006
Kärntner Blasmusikverband
Baumgartner Horst Band: 12/2005
Landesfachschule für Keramik und Ofenbau
Dipl.-Ing. Waranits Maria Band: 12/2006
Landwirtschaftskammer u. Ländl. Fortbildungsinstitut (LFI) Steiermark
Dipl.-Ing. Herzog Wilhelm Heiner Band: 12/2005 bis 12/2007
Learn Personal - Sprachschule Mag. M. Braswell
MMag. Braswell Marion Band: 12/2005
learnangel® Mag. Helga Buchner-Polland Akademische Trainerin
Mag. Buchner-Polland Helga Band: 12/2006
Management Akademie & Consulting GmbH
Mag. Royer Karin Band: 12/2007
Max-Reinhardt Seminar Joram Harel Management
Molcho Samy Band: 2000 bis 12/2007
Mehlhorn-Stiftung
Mehlhorn Hans Georg Band: 06/2007 12/2007
MIA Mürzzuschlager Innovations- und Ausbildungs GmbH
Amhofer Wolfgang Band: 03/2005
Orange Communications Wirtschafts- und Kommunikationstraining
Mag. (FH) Deutsch Verena Band: 12/2005
ORG unter besonderer Berücksichtigung der musischen Ausbildung
Mag. Dr. Jahn Michael Band: 12/2005
ÖSD Österreichisches Sprachdiplom - Deutsch - gemeinnütziger Verein
Mag. Janicek Karoline Band: 06/2006
Österreichische Computergesellschaft
Mag. Lemmel-Seedorf Rupert Band: 12/2005
Pädagogisches Institut der Stadt Wien, Bereichsleitung Schulentwicklung
Porsch Manfred Band: 06/2006
Perfekt ARBÖ Steiermark Fahrsicherheitszentrum GmbH & Co KG
Mag. Gerold Markus Band: 12/2005
Petra Florentine Fauster - Erfolgsakademie FF
Fauster Petra Florentine Band: 12/2005
Phönix Project Beratungs GmbH
Mag. (FH) Schagerl Manuela Band: 06/2007
Reisebüro Pierre & Sprachlernen GmbH
Wienerroither Rosi Band: 12/2005
Schranz & Cerwinka OEG
Mag. Dr. Cerwinka Gabriele Band: 12/2007
Schulverein Josefstadt
Mag. Zwinz Maria Band: 1999 06/2006
Sekanina Hans Jörg C. Consorum
Sekanina Hans Jörg C. Band: 12/2006
Seminar Management GmbH
Prousek Paul Band: 12/2005 06/2006
Seminarhof Kletzmayr - Mag. Maria Kletzmayr KEG
Mag. Kletzmayr Maria Band: 06/2006
SPES Bildungs- und Studiengmbh
Ing. Ammer Fritz Band: 12/2005
Sprachinstitut Tu' Es Unterricht und Übersetzungen
Lewina Anna Band: 12/2005
St. Magdalena - Das Bildungszentrum
Spitzinger Roland Band: 03/2005
Syscomed Werner Kurt Mayrhofer
Mayrhuber Werner Kurt Band: 03/2005
Tanzschule Edgar Kummer
Kummer Edgar Band: 06/2006
TEAMizerovsky - Harald Mizerovsky, Kommunikationstrainer
Mizerovsky Harald Band: 06/2006
The International University Vienna Austria
Dr. Boyer Linda Band: 12/2005
TrainCo Trainingsinstitut GmbH
Neumayer Heinz Band: 12/2005
Verband Österr. Gewerkschaftlicher Bildung - VÖGB - Zentrale Wien
Mag. Letz Sabine Band: 12/2005
Verband Österr. Volkshochschulen - Pädag. Arbeits- u. Forschungsstelle
Dr. Filla Wilhelm Band: 06/2007
Verein zur Förderung des ESC Steyr - Eurostudiencentrum Steyr
Mag. Hartl Ingeborg Band: 06/2007
VHS Volkshochschule Baden
Dipl.-Ing. Huber Dietburga Band: 12/2005
Volkswirtschaftliche Gesellschaft Oberösterreich
Mag. Holzinger Rainer Band: 12/2005

VOLKSHOCHSCHULE BRIGITTENAU vhs

Volkshochschule Brigittenau
Mag. Walter Schuster Band: 12/2007
A-1200 Wien, Raffaelgasse 11-13
Tel.: 01 3304195212 Fax 01 3304195260
office@vhs-brigittenau.at www.vhs-brigittenau.at

Volkshochschule Korneuburg
Ehmayer Gabriele Band: 12/2005
Volkshochschule Wiener Neustadt
Mannsberger Wolfgang Band: 06/2007
VWV Projekt RUSZ
Eisenriegler Sepp Band: 06/2003 06/2007
Waldviertel Klinikum
Körner Eva-Maria Band: 12/2005

DEIN WEG. AUF DEINE WEISE.
Schul- und Berufsberatung beim WIFI.
WIFI Berufsinformationszentrum
3100 St. [illegible] Rodlstraße 1 [illegible] 0800-2782
eMail: biz@noe.wifi.at | www.wifi-biz.at

WIFI Berufsinformationszentrum NÖ
Mag. Sabine Wunderl Band: 06/2007
A-3100 St. Pölten, Rödlstraße 1
Tel.: 02272 8902700 Fax 02742 8902799
office@noe.wifi.at www.noe.wifi.at

Copyrighted material

Berufsbegleitendes
Universitätsstudium
Studienzentrum Hohe Warte

Master of Business Administration (MBA)
General MBA mit mögl. Schwerpunktsetzung

Magister/Magistra (Mag.)
Internationales Management

Bakkalaureus/Bakkalaurea (Bakk.)
Ökonomie und Unternehmensführung

Doktor/Doktorin (Dr.)
Internationales Management

Fernstudium mit Präsenzseminaren
EU-Abschluss

SMA
www.sales-manager.at

SHW
www.hohe-warte.at

A-1190 Wien, Geweygasse 4A, 01/370 88 77

Wirtschaftsförderungsinstitut der Wirtschaftskammer Niederösterreich
- Ing. Stratjel Erich Band: 06/2006
- Wagner Johann Band: 03/2005

Wirtschaftstrainer, Coach, Organisationsberater
- Hochmayr Horst Band: 12/2005

WU Wien Executive Academy
- Dr. Kleinhanns Astrid Band: 12/2005

WWEDU World Wide Education GmbH
- Blacher Bernhard Band: 12/2006

Zoom Mag. Kühne-Eisendle Margit
- Mag. Kühne-Eisendle Margit Band: 12/2007

Wissenschaftliche Institute, Forschung

Ohne Angabe der Dienststelle:
- Dr. Alexander Karl-Friedrich Band: 12/2007
- Dr. Bien Günther Band: 12/2007
- Brauer Brunhilde Band: 12/2007
- Dr. Brauer Heinz Band: 06/2007 12/2007
- Dr. Glanze Peter Band: 12/2007
- Dr. Hamel Karl Band: 06/2007
- Heiss Franz Band: 06/2006
- Dr. Herrde Dietrich Band: 12/2007
- Dr. Herrde Eva Band: 12/2007
- Dr. Horn Albrecht Band: 12/2007
- Dr. Kahl Alice Band: 12/2007
- Dr. Klima Herbert Band: 06/2007
- Dr. Körner Siegfried Band: 06/2007
- Dr. Krämer Manfred Band: 12/2007
- Dr. Lange Klaus Band: 12/2007
- Dr. Legel Siegfried Band: 12/2007
- Dr. Linek Werner Band: 12/2007
- Dr. Meier Helmut Band: 12/2007
- Michalski Edeltraud Band: 12/2007
- Dr. Michalski Klaus-Joachim Band: 06/2007 12/2007
- DDr. Mieth Günter Band: 12/2007
- Dr. Müller Eva Band: 06/2007
- Dr. Schulze Horst Band: 12/2007
- Dipl.-Ing. Dr. Sparowitz Lutz Band: 12/2008
- Dr. Turre Reinhard Band: 12/2007
- Zschocke Hans-Georg Band: 12/2007

ACR - Austrian Cooperative Research
- Dipl.-Ing. Dr. Jäger Johann Band: 12/2006

AFFIRIS GmbH - Campus Vienna Biocenter
- Dr. Mattner Frank Band: 06/2006

Akademie für Ergotherapie an der Landesnervenklinik Wagner-Jauregg
- Hagmair Eva Band: 12/2006

Akademie für Führungskräfte Graz GmbH
- Dr. Mandl Dieter Band: 06/2006

Astronomisches Büro Prof. Hermann Mucke
- Mucke Hermann Band: 2000 06/2007

Atominstitut der Österreichischen Universitäten
- Dipl.-Ing. Dr. Rauch Helmut Band: 1998 12/2005

Copyrighted material

Bernhard Schwertner Feldorganisation
Schwertner Bernhard Band: 03/2005
Body & Health Academy, School of Public Health
Kainberger Johannes Band: 03/2005
Christian Doppler Forschungsgesellschaft
Dr. Brunner Judith Band: 12/2007
Das Sozialwissenschaftliche Forschungsbüro
Mag. Baumgartner Andreas Band: 06/2006
Department für Populationsökologie der Universität Wien
Mag. Dr. Fiedler Konrad Band: 06/2006

EUCODIS Pharmaceuticals GmbH
Doz. Dr. Wolfgang Schönfeld
A-1230 Wien: Brunner Straße 59
Tel.: 01 866349240 Fax 01 86634449
schoenfeld@eucodis.com www.eucodis.com

Fachhochschul-Studiengang Sozialarbeit FH Campus Wien
Dr. Wilfing Heinz Band: 12/2005
Fachhochschule Technikum Wien
Dipl.-Ing. Dr. Schmöllebeck Fritz Band: 2000 12/2005 06/2007
Fachhochschule Wiener Neustadt für Wirtschaft und Technik GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Detter Helmut Band: 12/2005
Fakultät für Physik
Dr. Kutschera Walter Band: 06/2006
Finanzabteilung der Medizinischen Universität Graz
Dr. Jürgens Günther Band: 12/2006
Dr.med. Tritthart Helmut Band: 12/2006
Hygienicum Institut für Mikrobiologie & Hygiene- Consulting GmbH
Dr. Stelzl Michael Band: 03/2005
IBAF Institut für Baumaschinen, Antriebs- und Fördertechnik GmbH
Dr. Ketting Michael Band: 06/2006
Institut für Bakteriologie, Mykologie und Hygiene, Veterinärmedizinische Universität Wien
DDr. Rosengarten Renate Band: 12/2007
Institut für Geschichte der Medizin der Universität Wien
DDr. Hubenstorf Michael Band: 12/2006
Institut für Organische Chemie
Dr. Mulzer Johann Hermann Band: 06/2006
Institut für osteuropäische Geschichte der Universität Wien
Dr. Suppan Arnold Band: 06/2006
Institut f. Parasitologie u. Zoologie - Veterinärmed. Universität Wien
Dr.med. vet. Joachim Anja Band: 12/2007
Institut für Pflegewissenschaft - Universität Wien
Dr. Seidl Elisabeth Band: 12/2002 06/2007
Institut für Politikwissenschaft, Universität Innsbruck
Dr. Neisser Heinrich Band: 06/2005 bis 12/2007
Institut für Romanistik der Universität Wien
Dr. Metzeltin Michael Band: 06/2006
Institut für Soziologie, Universität Wien
Dr. Schulz Wolfgang Band: 06/2006
Institut für Straßen- und Verkehrswesen, Technische Universität Graz
Dr. Fellendorf Martin Band: 12/2006
Institut für Technologie und nachhaltiges Produktmanagement / WU
Mag. Dr. Vogel Gerhard Band: 1998 12/2005
Institut für Theoretische Chemie der Universität Wien
Dr. Schuster Peter Band: 06/2006
Institut für Theoretische Physik der Universität Wien
Bartl Alfred Band: 06/2006
Institut für Umwelthygiene der Medizinischen Universität Wien
Dr. Grot-Knapp Elisabeth Band: 12/2002 06/2007
Institut für Verfahrenstechnik, Umwelttechnik und Techn Biowissenschaften, Techn. Universität Wien
Dipl.-Ing. Dr. Holbauer Hermann Band: 12/2005
Institut für Virologie
Dr.med. Kunz Christian Band: 12/2006
Institut für Zeitgeschichte der Leopold-Franzens-Universität Innsbruck
Mag. Dr. Eisterer Klaus Band: 06/2007
Intercell AG
Unterberger Guido Band: 12/2007
Internationale Gesellschaft für Getreidewissenschaft und -technologie
Dipl.-Ing. Dr. Poms Roland Band: 06/2006
IWA Institut für Wasseraufbereitung
Dr. Reichel Gerd Band: 12/2006
Johannes-Kepler-Universität Linz
Dr. Ardelt Rudolf G. Band: 12/2005 bis 12/2007
Joint Venture Institut
Mag. Bradley Pamela J. Band: 06/2006
Karl-Franzens-Universität Graz, Institut für Informationswissenschaft
Dr.med.vet. Rauch Wolf Band: 06/2006 bis 12/2007
Klinisches Institut für Pathologie der Medizinischen Universität Wien
Dr. Kerjaschki Dontscho Band: 06/2006
Labor für Konstruktiven Ingenieurbau LKI
Dipl.-Ing. Dr. Freytag Bernhard Band: 06/2006 bis 12/2007
Ludwig Boltzmann Institut für Europäische Geschichte
DDr. Rathkolb Oliver Band: 06/2003 12/2005

Ludwig Boltzmann Institut für Medizin- und Gesundheitssoziologie

Univ.-Prof. Dr. Jürgen Pelikan

Ludwig Boltzmann Institut für Medizin- und Gesundheitssoziologie
Univ.-Prof. Dr. Jürgen M. Pelikan Band: 12/2007
A-1090 Wien, Rooseveltplatz 2
Tel.: 01 427748203 Fax 01 427748231
juergen.pelikan@univie.ac.at www.univie.ac.at/bimos

Ludwig-Boltzmann-Institut für Stadtethologie
Dr. Grammer Karl Band: 1996 bis 12/2007
Ludwig-Boltzmann-Institut für Suchtforschung
Dr.med. Springer Alfred Band: 06/2003 12/2005

Copyrighted material

DIE MYKOPLASMEN - EXPERTEN

Infektiologie & Klinische Mikrobiologie

Qualitätskontrolle & Bioanalytik

iBMH

mycosafe

mycosafe diagnostics gmbh

www.vu-wien.ac.at/ibmh

www.mycosafe.com

Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
Dr. Klose Manfred Band: 12/2007
Medizinische Universität Wien
Dr. Koppensteiner Renate Band: 06/2006
Mycosafe Diagnostics GmbH
DDr. Rosengarten Renate Band: 12/2007
ÖIBF Österreichisches Institut für Berufsbildungsforschung
Mag. Schlögl Peter Band: 07/2002 06/2007

Oiip Österreichisches Institut für Internationale Politik Austrian Institute for International Affairs

OIIP - Österreichisches Institut für Internationale Politik
ao.Univ.-Prof. Dr. Otmar Höll Band: 06/2007
A-1040 Wien, Operngasse 20b
Tel.: 01 5811106 Fax 01 581110610
ohoell@oiip.at www.oiip.at

Österreichische Akademie der Wissenschaften, Forschungsstelle für Integrierte Sensorsysteme
Dipl.-Ing. Dr. Sauter Thilo Band: 12/2007
Österr. Bankwissenschaftliche Ges. - Austrian Society for Bank-Research
Mag. Lucius Otto Band: 06/2006
Österreichisches Institut für Verpackungswesen an der WU Wien
Rieder Thomas Maximilian Band: 06/2007
ÖTI Institut für Ökologie, Technik und Innovation
Dipl.-Ing.(FH) Hönecke Angelika Band: 12/2007
Polymun Scientific Immunbiologische Forschung GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Katinger Hermann Band: 12/2005
Restaurierung von Büchern und Grafiken Mag. Andrea Frankl
Mag. Frankl Andrea Band: 12/2005
Sächsische Akademie der Wissenschaften zu Leipzig
Dr.med. Haustein Uwe-Frithjof Band: 12/2007
Schweißtechnische Zentralanstalt
Dipl.-Ing. Dr. Wichart Klaus Band: 03/2005
SMA Sales Manager Akademie
DDr. Linnert Peter Band: 12/2002 06/2007
SORA Institute for Social Research and Analysis Ogris & Hofinger GmbH
Mag. Ogris Günther Band: 06/2007 12/2007
Technische Universität Bergakademie Freiberg
Dr. Konzack Günter Band: 12/2007
Technische Universität Berlin
Dr. Balla Balint Band: 12/2007
Technische Universität Graz
DDr. Hoedl Erich Band: 07/2002 bis 03/2005
Dipl.-Ing. Dr. Sürkel Hans Band: 06/2006 bis 12/2007
Technische Universität Graz - Versuchs- und Forschungsanstalt für Hochspannungstechnik
Dipl.-Ing. ODr Muhr Michael Band: 09/2004 06/2007
Technische Universität Wien - Institut für Mechanik und Mechatronik
Dipl.-Ing. Dr. Mack Werner Band: 12/2006
Technische Universität Wien, Institut für Baustatik
Dipl.-Ing. Dr. Rubin Helmut Band: 12/2007
Technische Universität Wien, Institut f. Elektr. Meß- u. Schaltungstechnik
Dipl.-Ing. Dr. Magerl Gottfried Band: 12/2007
Technische Universität Wien, Inst. f. Thermodynamik u. Energiewandlung
Dipl.-Ing. Dr. Haider Markus Band: 12/2007
Dipl.-Ing. Dr. Ponweiser Karl Band: 06/2006
Universität Wien, Bibliotheks- und Archivwesen, Fachbereichsbibliothek Theater-, Film- und Medienwissenschaft
Mag. Payr Martina Band: 06/2003 06/2007
Univ. f. Bodenkultur Wien, Institut für Hydraulik und landeskulturelle Wasserwirtschaft
Dipl.-Ing. Dr. Klik Andreas Band: 12/2002 06/2007
Universität für angewandte Kunst Wien
Dipl.-Ing.(FH) Pelsch Silke Band: 06/2006
Universität für Musik und darstellende Kunst Wien, Filmakademie Wien
Glück Wolfgang Band: 1999 06/2004 bis 03/2005
Universität Salzburg, Theologische Fakultät
Dr. Schmidinger Heinrich Band: 12/2007
Universität Wien
Dr. Liessmann Konrad Paul Band: 06/2007 12/2007
Universität Wien, Fakultät f. Sozialwiss., Institut für Staatswissenschaft
Dr. Manoschek Walter Band: 06/2007
Universität Wien, Institut für Finanzrecht
Dr. Doralt Werner Band: 12/2006
Universität Wien, Institut für Soziologie
Dr. Girtler Roland Band: 12/2003 bis 12/2007
Universität Wien, Institut für Wirtschaftswissenschaften

Dr. Bellen Alexander Van der Band: 1998 bis 12/2007
Universität Wien Institut für Zeitgeschichte
Dr. Botz Gerhard Band: 06/2006
Universitat Wien, Institut für Zoologie
Mag. Dr. Salvini-Plawen Luitfried Band: 03/2004 06/2007
Universitätsklinik Innsbruck, Institut für Pathologie
Dr. Moser Patrizia Lucia Band: 06/2007
V.I.N.C.A. - Institut für Naturschutzforschung und Ökologie GmbH
Dr. Willner Wolfgang Band: 12/2005
Verein Makroskopisch-Anatomische Gesellschaft
Dr.med. Anderhuber Friedrich Band: 12/2006
Veterinärmedizinische Universitat Wien, Büro der Vizerektoren
Dr. Swetly Peter Band: 12/2007
Veterinärmed. Univ. Wien, Institut für Pharmakologie und Toxikologie
Dr.med. vet. Schmeroid Ivo Band: 12/2007
Vienna School of Clinical Research
Mag. Janko Christa Band: 12/2005
Webster University Vienna
Dr. Hirsh Arthur E. Band: 2001 06/2007
WZ Wien Wissenschaftszentrum Wien
Mag. Holzmann-Jenkins Andrea Band: 12/2006
Zentrum für Anatomie und Zellbiologie der Medizinischen Univ. Wien
Dr.med. Pavelka Margit Band: 03/2005
Zentrum für Biomedizinische Technik und Physik
Dipl.-Ing. Dr. Moser Ewald Band: 06/2006

Chemie

Air Liquide Austria GmbH
Lang Diethard Band: 06/2006
B.R.A.H.M.S. Diagnostica GmbH
Schmidt Hermann Band: 12/2006
BASF Österreich GmbH
Frankenstein Herbert Band: 12/2005
Brenntag CEE GmbH
Frühauf Martin Band: 12/2007
BULS chem&more Handels GmbH
Schwarz Wolfgang Band: 03/2005
Chemcon GmbH Technisches Büro für technische Chemie
Dipl.-Ing. Dr. Strasser Karoline Band: 12/2005
Dipl.-Ing. Thonhauser GmbH
Dr. Mautner Markhof Marcus Band: 12/2006
Donau Chemie AG
Dipl.-Ing. Krassny Alain Francois de Band: 1996 2001 06/2006
Fa. R. Kumbein, Schädlingsbekämpfung, Desinfektion, Beratung
Kumbein Rudolf Band: 12/2005
Finalt Komplett-Steinpflege GmbH
Ing. Mag. Leidinger Margit Band: 03/2005
Henkel Central Eastern Europe GmbH
Dr. Seif Johann Band: 12/2002 06/2007
Inovia Hutzinger GmbH & Co KG
Dr. Hutzinger Michael Band: 12/2006
Julius Holluschek Chemische und Waschmittelindustrie GmbH
Holluschek Werner Franz Band: 03/2005

Köttermann GmbH Austria
Wiellschnig Peter Band: 12/2006

maichem solutions

MAICHEM Solutions Chemie GmbH
Dr. Bernhard Maier Band: 06/2007
A-1130 Wien, Maxingstraße 74A
Tel.: 01 8764409 Fax 01 876440015
office@maichem.com www.maichem.com

PPG Austria Handels GmbH
Lanzersdorfer Werner Band: 06/2006
Scotec GmbH - Biochemie-Labor
Dr. Missbichler Albert Band: 03/2005
Sun Chemical AG
Mag. Lackner Andreas Band: 06/2006
Tesa GmbH
Mag. Kemmayer Peter Band: 06/2003 12/2005

Audio, Video, HiFi, Elektrotechnik - Erzeugung

Ohne Angabe der Dienststelle:
Gerstbauer Robert Band: 12/2006
Ing. Kovark Klaus Band: 03/2005

„1080p" Audiovisuelle Systeme GmbH
Chuchlik Thomas Band: 12/2006
AKG Acoustics GmbH
Ing. Madl Harald Band: 12/2005
Reinprecht Alfred Band: 12/2007
AKI Entwicklungs- und VertriebsgmbH
Traint Heinz Band: 06/2006
AnD Automation GmbH
Kallseis Gerhard Band: 06/2006
Arnold Elektronik GmbH
Dipl.-Ing. Arnold-Sittig Marion Band: 12/2007
Austria Gaming Industries GmbH
Hiten Charles Band: 12/2005
AV Digital Audio - Videotechnik GmbH
Mag. Grubmüller Sabine Band: 12/2006
Ing. Kinsperger Helmut Band: 12/2007
AVISYS Electronics GmbH
Mag. Yoneda Birgit Band: 03/2005
Benedict GmbH
Ing. Tötzel Werner Band: 12/2006
Buxbaum Automation GmbH
Ing. Buxbaum Dietmar Band: 06/2006
Commend Österreich GmbH
Dipl.-Ing. Schmid Christian Band: 06/2006
Dialog Elektrogeräte VertriebsgmbH
Ing. Kainrath Peter Band: 12/2005

Copyrighted material

ECOMAL Austria GmbH
Ing. Schweighofer Andreas Band: 12/2006
Electric Engineering GmbH
Werner Florian Band: 06/2006
Elektro & Electronic Landsteiner GmbH
Ing. Landsteiner Thomas Band: 06/2006
Elektro Gradinger Christian Adalbert
Gradinger Christian Adalbert Band: 06/2007
Elektro Kienbock OEG Elektrohaushaltsgeräte mit Perfekt Service
Kienbäck Franz Band: 06/2006
Elektro Volland GmbH
Volland Hans Band: 06/2007
Elektrotechnik Wolfgang Gratzer GmbH
Gratzer Wolfgang Band: 03/2005
ELIN EBG Traction GmbH
Ing. Serjannis Christian Band: 06/2003 09/2003 12/2005
Event Electric Associates of Emc - Emc Eventelectric GmbH
Kohl Andreas Band: 03/2005
Expert Elektro Leitner GmbH
Leitner Hannes Band: 12/2006
Fa. Hans Schütt, HS Hausgeräte Service
Schütt Johann Band: 06/2006
Fa. Kitzler Thomas - Hifi, TV, Video - Meisterbetrieb
Kitzler Thomas Band: 12/2005
Fa. Spath Kabel-TV Service Werkstätte f. Radio- und Fernsehanlagen
Weimüller Elisabeth Band: 06/2006
Fa. Thomas Gehringer
Gehringer Thomas Band: 12/2006
Fernsehstudio Mödling Inh. Bernd Seper
Seper Bernd Band: 12/2006
FIS Organisation GmbH
Seeck Peter Band: 12/2007
Götschmann Diaprojektoren Inh. Ulrich Götschmann
Götschmann Ulrich Band: 03/2005

HAGEMEYER
Der Spezialist für zielstabere Installationslösungen

Hagemeyer Austria GmbH
Einzinger Otto Band: 12/2005
Mag. (FH)Nicole Schuh Band: 06/2003 06/2007
A-1210 Wien; Prager Straße 243
Tel.: 01 291260 Fax 01 29126835
nicole.schuh@hagemeyer.at www.hagemeyer.at

Mag. (FH) Schuh Nicole Band: 06/2003 06/2007
Ing. Johann Grath EDV Periphene Meßtechnik Elektronik
Ing. Grath Johann Band: 2001 06/2006
Ing. Sturma & Partner KEG
Ing. Sturma Alfred Band: 06/2003 06/2007
Kraftwerk Living Technologies GmbH
Ing. Holer Christian Band: 12/2006
Kreuzgruber GmbH
Dipl.-Ing. Löw Christian Band: 12/2005
LB-Electronics GmbH
Ing. Marik Alexander Band: 06/2007
Lederhilger Alois Automatisierungstechnik
Lederhilger Alois Band: 03/2005
Licht - Service Wien Informationstechnologie Projekte GmbH
Ing. Svec Martin Band: 06/2006
LightDec® Austria Light Solution Softwareentwicklung C7 GmbH
Dipl.-Ing. Triebl Alois Band: 06/2006
Mag. Gernot F. Augustin, CSS Raumklangsysteme
Mag. Augustin Gernot F. Band: 12/2005
Music Company Ton- und Lichtanlagen - Verleih und Verkauf Lorenz KEG
Lorenz Roman Band: 12/2005
Nähstube Schramm Nähmaschinen - Service
Ing. Schramm Elisabeth Band: 12/2005
Peppert + Fuchs GmbH Austria - DI Thomas Brezina
Dipl.-Ing. Brezina Thomas Band: 03/2004 06/2006
Radio Video Galos GmbH - Verkauf-Werkstätte-Antennenbau
Gandl Peter Band: 06/2007
REGRO Elektro-Großhandel GmbH
Ing. Bauer Helmut Band: 12/2006

rsm.at mechatronik GmbH
Gerhard Kraus Band: 12/2007
A-1210 Wien, Donaufelderstraße 47
Tel.: 01 27261640 Fax 01 272616422
kraus@rsm.at www.rsm.at

SBS Handels GmbH System - Beratung - Service f. elektrotechn. Produkte
Eggerstorfer Marcus Band: 12/2005
Schäcke Elektrogroßhandels-GmbH
Pehringer Rudolf Band: 12/2005
Schönbeck Hifi TV-Video
Schönbeck Gerhard Band: 12/2005
Schrack Energietechnik GmbH
Treiller Bruno Band: 03/2005
Siblik Elektrik GmbH & Co KG
Pircher Andreas Band: 12/2007
Sony Austria GmbH
Ing. Weitz Josef Band: 12/2006
Stand By Veranstaltungstechnik
Jordan Michael P. Band: 06/2007
Stöglehner Alois, Elektroinstallationen
Stöglehner Alois Band: 06/2006
Styria Hifi Kunst Studio Peter Haidinger
Haidinger Peter Band: 12/2005
Teleservice Gallaun KG
Gallaun Wilfried Band: 12/2006
Trowa Elektronik Dietmar Asen KG
Asen Dietmar Band: 06/2007
V&C Kathodischer Korrosionsschutz GmbH
Notz Alfred Band: 06/2006
VA TECH Elin EBG Haustechnik GmbH & Co
Magnes Philipp Band: 03/2005
Wallesberger Josef Band: 12/2005

Copyrighted material

Varta Batterie GmbH
Mag. (FH) Friedl Alexandra Band: 03/2005
W. Juritsch Radio - Fernsehen - Service
Juritsch Wolfgang Band: 12/2005
W.P. Fastl GmbH
Fastl Peter Band: 12/2005
Walter Daller Auto-Elektrik
Daller Walter Band: 06/2006
Wöhner GmbH - Elektrotechnische Systeme
Ing. Racek Günther Band: 2001 bis 06/2003 06/2007
Wolfgang Schnöll Elektrounternehmen
Schnöll Wolfgang Band: 12/2005

Computer, Computersysteme, Büromaschinen

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dr. Kriesel Werner Band: 12/2007

allyouneed online

allyouneed Online Internetvermarktungs GmbH
Michael Swoboda Band: 12/2007
www.ayno.at

Aplica Meß- und Prüftechnik GmbH
Ing. Erhart Werner Band: 06/2006
BEKO Engineering & Informatik AG
Michal Paul Band: 1999 bis 07/2002 06/2006
BENQ Austria GmbH
Grumbir Matthias Band: 12/2006
Bimmer - EDV
Bimmer Christian Band: 03/2005
büro+technik Beratung-Verkauf-Service-Reparaturen Buchgraber Siegfried
Buchgraber Siegfried Band: 12/2007
Büro-Computertechnik EDV-Gesamtlösungen Fritz Stöger
Stöger Fritz Band: 12/2005
Co-Systems Consulting GmbH
Payer Alfred Band: 03/2005
Comple.at IT - EDV Lösungen GmbH
Binder Manfred Band: 12/2005
Computer Magnet GmbH
Magnet Wolfgang Band: 12/2006

EMC Computer Systems Austria GmbH
Thomas Barwinek Band: 12/2007
Ing. Miklas Leopold Band: 12/2005
A-1120 Wien; Am Euro Platz 1/4
Tel.: 01 59952400 Fax 01 5995295400
barwinek_thomas@emc.com www.emc2.at

EMT GmbH - electronic measurement and trading
Ing. Kurt Müller Band: 07/2002 06/2007
A-2620 Neunkirchen; Wiener Straße 4-16, PF 71
Tel.: 02635 71030 Fax 02635 7103015
emt@emt-mueller.at www.emt-mueller.at

Epos Handelsunternehmen Günther Lang KEG Kassensysteme
Lang Günther Band: 03/2005
Geba Elektronische Geräte und Bauteile HandelsgmbH
Nemeth Werner Band: 12/2005
Hitachi Data Systems GmbH
Helfberger Horst Band: 12/2006
Mag. (FH) Horvath Jürgen Band: 06/2007
Höbart & Partner GmbH
Höbart Willibald Band: 06/2006
IBM Österreich GmbH
Czachs Michael Band: 12/2007
Fila Brigitte Band: 12/2006
Ing. Hackl Richard Band: 12/2006
IDS Austria GmbH
Mollasch Manfred Josef Band: 12/2007
Inky Stix
Stix Johann Band: 12/2006
IRV Datenverarbeitung GmbH
Ing. Volf Ronald Band: 2001 06/2006
Knapp Systembetreuung GmbH
Knapp Manfred Band: 12/2005
Konica Minolta Business Solutions Austria GmbH
Ing. Matles Hannes Band: 12/2007
Kren Computerperipherie GmbH
Kren Alfred Band: 1999 06/2007
KSI Kontakt-Systeme Inter GmbH
Kaufmann Gerd Band: 2000 06/2006
Kyocera Mita GmbH Austria
Dipl.-Ing.(FH) Süssmayer Martina Band: 06/2007
Lenovo Group
Mag. Zodl Helmut Band: 12/2007
Panound Engineering
Pichler Rupert Band: 06/2007
PC-Ware Austria GmbH
Dekan Marcus Band: 2001 06/2007
Play Art Multimedia Handels GmbH
Schnalzger Hermo Band: 12/2007
Progate Solutions Progate Trading GmbH
Ing. Trethan Werner Band: 12/2005
Rudolf Handl Softwareentwicklung
Handl Rudolf Band: 06/2006
Storage Technology Austria GmbH

Copyrighted material

ids International Distribution System

IDS Austria Handels GmbH

Soldanellenweg 53/2/1.1
1220 Wien – Österreich
www.idsdistribution.com

Tel +43(1) 280 20 82-00
Fax +43(1) 280 20 82-99
info@idsdistribution.at

Ettenauer Thomas Band: 06/2006
Sun Microsystems GmbH
Dipl.-Ing. Silber Georg Band: 12/2006
Symbol The Enterprise Mobility Company Technologies GmbH
Jonasson Wolfgang Band: 12/2006
Tally Genicom GmbH
Kolmbauer Brigitte Band: 12/2005
Rysavy Gerhard Band: 12/2005
Tonex EDV-Zubehör HandelsGmbH
Wallner Gertraud Band: 06/2006
World Trade Marks Management Artmüller GmbH & Co. KG
Ing. Hameseder Jürgen Band: 12/2005
Xerox Austria GmbH
Dipl.-Ing. Teichert Roman Band: 12/2007
Dipl.-Ing. Winkler Martin Band: 12/2005

Computerzubehör

HR Force EDV-Beratung GmbH
Ing. Hawle Peter Band: 03/2004 06/2007
Nescom EDV GmbH
Neugebauer Martin Band: 12/2002 03/2005

Telekommunikation

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dakböck Elfriede Band: 12/2006
Mag. Gottschalk Harald Band: 03/2005
Grausam Marcus Band: 12/2006

3 United Mobile Solutions AG
Mag. Holle Oliver Band: 12/2005
A.K.T. Ing. Günther
Ing. Günther Harald Band: 06/2006
Alcatel Austria AG
Mag. Klier Manuela Band: 06/2007
Anixter Austria GmbH
Ing. Koschi Gerhard Band: 06/2007
Aphona Kommunikationssysteme Entwicklungs- und Vetriebsgmbh
Ing. Runser Norbert Band: 12/2005
Ascom Austria GmbH
Bernhofer Peter Band: 12/2005
Soldan Wolfgang Band: 06/2007
Avaya Austria GmbH
Hirschmann Gerhard Band: 06/2006
Ing. Mag. Pomper Gerald Band: 06/2006
BelTel Mobile GmbH
Dipl.-Ing. Forer Josef Band: 12/2007
Buongiorno E-mail Services GmbH
Mag. Bottaro Marcantonio Band: 03/2005
Ce Solutions Creative Entertainment
Wallner Markus Band: 12/2005
CNT Holding AG
Mag. Höhn Herbert Band: 06/2007

CTN GmbH
Ing. Schebesta Eduard Band: 06/2006
DIMOCO Direct Mobile Communications GmbH
Tauchner Gerald Band: 12/2005
eCOUNT GmbH
Dusek Erika Band: 12/2006
ELPRO Elektronische Geräte Produktions GmbH
Ing. Haschka Herbert Band: 12/2007
Fa. Florian Reimoser
Reimoser Florian Band: 12/2005
Flextronics International GmbH
Weide Marc van der Band: 06/2007
Funk Fuchs GmbH & Co KG
Leithenmayr Andreas Band: 03/2005
Handy-Time B.I.G. Handels GmbH
Ben-Zie Yitshak Band: 12/2005
HTC Vertriebs GmbH
Dipl.-Ing. Höllinger Jürgen Band: 06/2007
Inode GmbH
Gredenberg Michael Band: 06/2006
Inscab GmbH
Kosta Otto Band: 06/2006
IT-Technology Gesellschaft für industrielle Elektronik und Informationstechnologie mbH
Ing. Frinder Werner Band: 03/2005
Kapsch AG
Mag. Kapsch Georg Band: 12/2005 bis 12/2007
Kapsch BusinessCom AG
Bauer Walter Band: 12/2006
Laister Robert Band: 12/2005
Kapsch CarrierCom AG
Futterknecht Peter Band: 06/2007
Keller Alfred Band: 12/2006
KOMSA Data & Solutions GmbH
Bergk Robby Band: 12/2007
Köstenbaumer & Co OEG (Abramovic & Sarman OEG)
Sarman Sandro Band: 12/2005
Materna Information & Communications GmbH
Dipl.-Ing. Tzschoppe Thomas Band: 12/2007
Mediarment Service GmbH
Lindner David Alfred Band: 12/2006
Mikom Vertrieb und Service GmbH
Ing. Wenty Thomas Band: 12/2006
mobilkom austria AG & Co KG
Dr. Passath Gerald Band: 03/2005
Mag. Winnicki-Eisenhuth Daniela Band: 12/2005
NextiraOne Austria GmbH
Mag. Plein Nicole Band: 12/2005
NTS Netzwerk Telekom Service AG
Madrunter Michael Band: 06/2006
NXP Semiconductors Austria GmbH
Ing. Müllner Ernst Band: 06/2007
OBYS - Our Business Your Success, Wolfgang Stuhl
Stuhl Wolfgang Band: 12/2007
ONE GmbH
Mag. Putzi Gerold Band: 03/2005
Photeon Technologies GmbH
Dr. Seyringer Heinz Band: 06/2006
Rathmann & Rathmann OEG
Rathmann Peter Band: 06/2007
Sagem Communication GmbH
Mag. Riebler Wolfgang Band: 12/2006
Siemens AG Österreich, Communications
Ing. Perschy Gerhard Band: 07/2002 06/2003 12/2005
Siemens Business Services GmbH
Nedelko Klaus Band: 03/2005
Sprint International Austria GmbH
Valenta Alexander Band: 06/2006
System Five Information Technology GmbH
Dipl.-Ing. Lang Bernd Band: 06/2007
TELCOMSAT Ing. Wagesreiter
Ing. Wagesreiter Jürgen Band: 12/2007
Tele2UTA Telecommunication GmbH
Mag. Amlacher-Degoe Claire Band: 06/2007
Mag. Klammer Kathrin Band: 12/2005

Telekom Austria AG
Dr. Stefano Colombo Band: 06/2007
A-1020 Wien; Lassallestraße 9
Tel.: 059 059220001 Fax 059 059220090
www.telekom.at

Telekom Austria AG
Mag. Anton Steinringer Band: 06/2007
A-1020 Wien; Lassallestraße 9
Tel.: 059 059137001 Fax 059 059220090
anton.steinringer@telekom.at www.telekom.at

Telekom Austria AG
Dr. Colombo Stefano Band: 06/2007
Giakamosis Andreas Band: 12/2007
Mag. Schieszler Gernot Band: 06/2007
Mag. Steinringer Anton Band: 06/2007
Tweraser Christian Band: 12/2005
Telekom Building-Systems GmbH
Rebernig Johann Band: 03/2005
Teleroute GmbH Österreich
Dr. Behrendt Rainer Band: 12/2005
teleshop® Nachrichtentechnische Produkte GmbH
Wagner Michael Band: 12/2006
Telesolution - Günter Zefferer
Zefferer Günter Band: 06/2006
Tellabs Austria Vertriebs GmbH
Erben Karl Band: 09/2003 03/2005
Terrestar Austria GmbH
DDr. Seitinger Heinz Karl Band: 12/2007
Tetron Sicherheitsnetz Errichtungs- und BetriebsgmbH
Mag. Krumpel Bernhard Band: 12/2006
UTA Telekom AG
Walcher Robert Band: 03/2005

Copyrighted material

Axelion IT & Consulting GmbH
Ohler Ernst Band: 12/2005
Baan Business Systems Headquarter
Baan Paul Johan George Band: 1996 bis 12/2007

beiT-Consulting GmbH
Ing. Werner Becher Band: 06/2006 06/2007
A-1020 Wien: Springergasse 3
Tel.: 01 21987900 Fax 01 219879013
becher@beit.at www.beit.at

BIConcepts IT Consulting GmbH
Dipl.-Ing. Gfall Thomas Band: 12/2007
Bilcom Hardware, Software, IT-Consulting Eren Kilic KEG
Mag. Kilic Eren Band: 06/2006
bit Business & IT Consulting GmbH
Dipl.-Ing. Prodinger Erwin Band: 12/2002 06/2007
Bluestep.com IT-Services GmbH
Mag. (FH) Walther Stefan Band: 06/2006
Büll Informatik GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Sekerka Christian Band: 12/2006

c-concept projectmanagement GmbH
Hermann Gschiel Band: 12/2007
A-8074 Grambach: Parkring 18
Tel.: 0316 405646 Fax 0316 405685
gschiel@c-concept.com www.c-concept.com

Circon Circle Consulting AG
Wahl Peter Band: 12/2006
CIS-Software
Schobesberger Otto Band: 06/2007
Cisco Systems Austria GmbH
Wolf Carlo Band: 12/2006
Compass-Datenbank GmbH
Schaden Günter Band: 06/2006
Components & Solutions Next System Vertriebs GmbH
Ing. Mag. (FH) Gausterer Robert Band: 12/2005
Computer Service Components GmbH
Ing. Sames Andreas Band: 12/2005
Computer Steiner GmbH
Steiner Berndt Band: 06/2006
Computer-Klinik Lechner Josef
Lechner Josef Band: 12/2005
Computernotruf
Somkuti Sandor Band: 06/2006
Consulting training e-learning Ing. Wolfgang Karner
Ing. Karner Wolfgang Band: 06/2007
coop unlimited informationssysteme gmbh
Dipl.-Ing. Steinscherer Christian Band: 12/2007
CPB Software AG
Jenecek Werner Band: 06/2003 06/2007

CoreTec IT Security Solutions GmbH
Ing. Manfred Kirisits Band: 12/2007
A-1040 Wien; Wiedner Hauptstraße 15
Tel.: 01 503727310 Fax 01 503727399
m.kirisits@coretec.at www.coretec.at

CWC GmbH, Cerebrum Web Consulting
Aumayr Arnold Band: 06/2004 06/2007
DATA SYSTEMS Austria AG
Ing. Westermayer Arnold Band: 12/2007
DATO Denkwerkzeuge® Wulz & Meesen OEG
Wulz Herbert Band: 12/2005
dBIT Computer & Softwaresysteme Pogatschnig Dietmar
Pogatschnig Dietmar Band: 12/2005
Die Schraube, Web Development - Internetlösungen - Beratung
Eisinger Dietmar Band: 12/2007
DMC GmbH
Kloner Gert Band: 12/2006
EBCONT electronic business consulting team GmbH
Weißenlehner Rupert Band: 06/2006
ECOnet Kommunikations- und Informations GmbH
Ing. Simkovics Ulrike Band: 06/2006
Ecoware Datenverarbeitung GmbH
Mag. Schwabe Günter Band: 07/2002 09/2003 12/2005
Ectacom GmbH
Spasov Tomé Band: 12/2007
EDV Hard- und Software Klaus Krumhuber
Dipl.-Ing. Krumhuber Klaus Band: 12/2005
EDV Hofmann Johann
Hofmann Johann Band: 12/2005
EDV-Betreuung Rogl Alexander
Rogl Alexander Band: 06/2006
Emerion WebHosting GmbH
Hilmar Bernd Band: 12/2007
Lintner Monika Band: 12/2006
Eudaptics Software GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Kranner Gerhard Band: 06/2006
Euro Net GmbH - Computer Software Beratungs- und Vertriebsgmbh
Latour Michael de Band: 06/2007
Eurosystems Datenverarbeitungs GmbH
Rheinwald Wolfgang R. Band: 12/2007
First Data International GmbH
Mag. Philippitsch Andreas Band: 06/2007
Fischel GmbH

Copyrighted material

Industry Leaders Rely On Oracle

#1

Financial Services

Communications

Public Sector

Retail

Professional Services

Get Better Results With Oracle

ORACLE

oracle.com

or call 0800 29 76 26

Copyrighted material

Dipl.-Ing. Fischel Georg Band: 06/2006
G-BIS EDV Dienstleistungen GmbH
Pichl Ralf Band: 12/2005
Global Network Communication - IT Forschung und Entwicklung GmbH
Krammer Gerhard Band: 12/2005
GPE IT Solutions GmbH
Puschitz Wolfgang Band: 03/2005
GranIT EDV-Dienstleistungs GmbH
Kohmaier Maximilian Band: 12/2007
Handshake HandelsgmbH
Neuber Anton F. Band: 12/2005
Hedab VerwaltungsgmbH, visions network
Dipl.-Ing. Reinprecht Claus Band: 06/2006
Hit Consulting für humane IT GmbH
Rohringer Walter Band: 06/2003 12/2005
Hödlmoser & Pockenauer OEG
Dipl.-Ing.(FH) Pockenauer-Gramiller Gerhard Band: 12/2005
HPC Duale Zustellsysteme GmbH
Schneider Josef Band: 12/2007
HR Force EDV-Beratung GmbH
Homole Michael Band: 07/2002 06/2006
Hütter Kommunikationstechnik Netzwerk-Infrastruktur f. Office & Industrie
Ing. Hütter Alexander Band: 06/2007
Image Ware Scanner Service GmbH
Hicker Walter Band: 12/2005
IMTF Software GmbH
Drescher Christian R. Band: 06/2006
Informance, Design & Technik Ing. Thomas Seitz
Ing. Seitz Thomas Band: 03/2005
Informations-Technologie Austria GmbH
Gartner Johann Band: 12/2006
Ing. Heribert Kueß Fa. Support by heriK
Ing. Kueß Heribert Band: 03/2005
Ing. Mag. Robert Lisberger - EDV-Dienstleistung
Ing. Mag. Lisberger Robert Band: 06/2006

Ingolution EDV-Organisations- Beratungsgmbh
Ingo Neururer Band: 12/2007
A-1040 Wien: Weyringergasse 28a-30/3/3b
Tel.: 01 5056009 Fax 01 505600966
i.neururer@ingolution.com www.ingolution.com

Initiative EDV GmbH
Resperger Josef Band: 06/2003 06/2007
Inline-Service IT-Solutions GmbH
Mag. Nusser Walter Band: 06/2006
IO-Tec Ing. W. Baumgartner - EDV - Dienstleistung
Ing. Baumgartner Wolfgang Band: 06/2003 12/2005
IPS-Vertriebsgesellschaft für innovative EDV- Produkte u. -Systeme mbH
Ing. Handl Gunter Band: 2001 07/2002 09/2003 06/2006
Isis Industriesoftware & Automatisierungs-GmbH
Ing. Bauer Thomas Band: 12/2005
itema - EDV-Dienstleistungen & Handel, Webdesign & Netzwerktechnik
Ing. Teufel Martin Band: 06/2006
IT Finance Consulting GmbH
Kiss Andreas Band: 12/2003 06/2007
IT Spirit, Gruböck & Lindorfer OEG
Mag. Lindorfer Wolfgang Band: 12/2006
IT Wall Information Technologies Wallentin GmbH
Wallentin Helmut Band: 06/2003 06/2006
IT-Consulting DI Walter Asperl
Dipl.-Ing. Asperl Walter Band: 12/2005
IT-Solutions by Sulak
Sulak Thomas Band: 06/2006
Itelligence Business Solution GmbH
Heidenreich Klaus Band: 06/2006
ITP IT Services Paier GmbH Netzwerk - Support - Entwicklung
Paier Wolfgang Band: 03/2005
Join Vision E-Services GmbH
Immler Reinhold Band: 12/2006
k-lab Media Design GmbH
Graf Alexander Band: 12/2006
Kalloch EDV Dienstleistungen KEG
Kalloch Barbara Band: 03/2005
KAROS Consulting GmbH
Dr. Krausch Martin Band: 06/2007
Lawvision Dr. Bernd Schauer
Dr. Schauer Bernd Band: 12/2007
Lemon42 IT, Web und Software GmbH
Mag. Schill Waltraud Band: 12/2006
LGVsoft HR Dienstleistungen GmbH
Hölzl Leonhard Band: 12/2005
M & S EDV-Methoden & Systeme GmbH
Mag. Meissner Wolfgang Band: 03/2005
M&M Softwareentwicklung Netzwerksupport Bauerecker OEG
Bauerecker Gerald Band: 12/2005
Mailer Franz Dienstleistungen in der automatischen Datenverarbeitung
Mailer Franz Band: 12/2005
Mann & Mouse IT Services GmbH
Mag. Schröckner Reinhard Band: 12/2005
Marcand Informationsmanagement GmbH
Dipl.-Ing. Klopfer Andreas Band: 06/2006
Mario Bono EDV Dienstleistungen
Bono Mario Band: 03/2005
MByte Kasper & Blumenschein OEG
Mag. Kasper Harald Band: 12/2005
McSHARK Multimedia AG / Die Apple Center
Schneider Konstantin Florian Band: 1998 03/2005
MEHR EDV Dienstleistung & Handel Inh. Gerhard Mehr
Mehr Gerhard Band: 03/2005
Mittelständische Anwendersoftware Mag. Thomas Kohl
Mag. Kohl Thomas Band: 06/2006
MSG Systems
Horvath Franz Band: 2001 12/2005
my Con IT-Consulting GmbH

Copyrighted material

smart technologies
a siemens company

Smart Technologies GmbH
Dipl.-Ing. Gerhard Schwarz Band: 06/2007
A-1090 Wien Palais Liechtenstein: Alserbachstraße 14-16
Tel.: 01 317181217 Fax 01 317181221
gerhard.schwarz@smarttech.at www.smarttech.at

Softart Ralph Heger, Softwareentwicklung und EDV-Dienstleistungen
Heger Ralph Band: 06/2006
Softcom Consulting GmbH
Dipl.-Ing. Riedl Thomas Band: 12/2005
Software-Service Unger
Unger Günther Band: 03/2005
Softwarehaus Monika Pober
Pober Monika Band: 03/2005
Soltec Software Solutions GmbH
Dipl.-Ing. Neumann Klaus Band: 06/2003 03/2005
Solutions Factory Information Technology & Consulting GmbH
Dipl.-Ing. Möser Manuel Band: 12/2006
speed IT up Network Solutions GmbH
Pirringer Gerhard Band: 06/2007
step2net Netzwerklösungen GmbH
Okretic Michael Band: 06/2006
StormConsult IT GmbH
Mag. Buchegger Klaus Band: 12/2007

sycube
information everywhere

Sycube - Information everywhere
Color Key to public Transport
Straight to the point - wherever it may be
Dipl.-Ing. (FH) Gerhard Kirschenhofer Band: 06/2007
kirschenhofer@sycube.at www.sycube.at

Symantec Austria GmbH
Mag. Samide Christian Band: 06/2006
System-Software Consult'R EDV-Beratungs- und Dienstleistungs GmbH
Lindenbauer Andreas Band: 12/2005
T.U.B. Technologie und Unternehmensberatung GmbH
Dipl.-Ing. Kapeller Jürgen Band: 12/2007
TAC Informationstechnologie GmbH
Mag. Krisiris Roman Band: 06/2007
Tech Talk Software Support Handels-GmbH
Hassa Christian Band: 12/2006
Mag. Noll Franz Band: 12/2007

Syrovatka Andreas
IT Dienstleistungen

Syrovatka Andreas IT-Dienstleistungen
Andreas Syrovatka Band: 12/2007
A-1060 Wien; Mollardgasse 53-55/3/15
Tel.: 0660 5565494 office@syro.eu
www.syro.eu

Techwork Data GmbH
Ing. Paschinger Herbert Band: 03/2005 06/2007
Together Internet Services GmbH
Mag. Jandl Dieter Band: 06/2006
Travi Austria Datenservice für Reise und Touristik GmbH & Co Nfg. KG
Ing. Wildauer Johann Band: 06/2003 12/2005
Upper Network GmbH
Mag. Ramsenthaler Peter Band: 06/2007
Vidit Austria GmbH
Sumper Wolfgang Band: 06/2006
Visema Informatik GmbH
Koppatz Sylvia Band: 06/2007
WAVE Solutions Information Technology GmbH
Mag. Siegl Manfred Band: 12/2006
Web Connect - Inhaber Reinisch Wolfgang
Reinisch Wolfgang Band: 12/2006
WebDienst.at Internet-Service Robert Holbauer
Holbauer Robert Band: 06/2006
Wi Wo EDV-Fachberatung Verkauf - Netzwerke Internet - Schulungen
Wihalm Wolfgang Band: 06/2007
Wilhelm - Zeller AG
Meteiko Michael Band: 12/2006
www.Anzcom.at Ing. Markus Anzinger
Ing. Anzinger Markus Band: 12/2006
Zonk Alexandrian EDV-Dienstleistungen
Alexandrian Zonk Band: 03/2005

Brennstoffe

AS 24 Tankservice GmbH
Dominé Daniel Band: 12/2006
AVIA Tankstelle Neuzeug Pächter Johann Rammer
Rammer Johann Band: 03/2005
Bayerischer Brennstoff- und Mineralölhandels-Verband e.V.
Klemm Uwe Band: 03/2005
BioDiesel Vienna GmbH
Dr. Rogitschnig-Kumpan Thomas Band: 06/2007
BP Austria Marketing GmbH
Killian Manfred Band: 12/2007
Lukner Walter H. Band: 2000 06/2007
BP SB Tankstelle - Herbert Moser
Moser Herbert Band: 06/2006

Copyrighted material

Ihr Partner für maßgeschneiderte und zuverlässige Lösungen

www.spl-powerlines.com

POWERLINES

Planung, Lieferung, Montage und Inbetriebsetzung von
Fahrleitungsanlagen und Freileitungen
Starkstrom- und Lichtwellenleiterkabelverlegungen

A 1210 Wien - Siemensstraße 92/ Bau 19 Tel. +43 1 2580080/ Fax 400

BP SB Tankstelle Christine Schifthaler
Schifthaler Christine Band: 12/2006
BP SB Tankstelle Gabriele Reihs
Reihs Gabriele Band: 06/2003 03/2005
BP SB Tankstelle Kerschbaumsteiner
Kerschbaumsteiner Christian Band: 03/2005
BP SB Tankstelle Kulmitzer Christian
Kulmitzer Christian Band: 03/2005
BP SB Tankstelle Richard Theiß
Theiß Richard Band: 12/2005
BP SB Tankstelle Sabine Haas
Haas Sabine Band: 12/2005
C.A.T. oil AG
Mag. Kastner Manfred Band: 06/2007
Castrol Austria GmbH Nfg. OHG
Teubl Josef Band: 07/2002 03/2005
Diskonttankstelle Herbert Friedl
Friedl Herbert Band: 12/2005
EconGas GmbH
Peisser Michael Band: 12/2005
Dipl.-Kfm. Puleo Mario Band: 12/2007
Esso-Tankstelle Steininger Richard
Steininger Richard Band: 12/2007
Esso Ernst Sulzberger Service-Station
Sulzberger Ernst Band: 12/2006
Horst-Peter Pölzguter Rauchfangkehrermeister
Pölzguter Horst-Peter Band: 06/2006
Genla GmbH
Mag. Manfred Kastner Band: 06/2007
A-1030 Wien: Reisnerstraße 50/1
Tel.: 01 535232013 Fax 01 535232020
manfred.kastner@catoilag.com www.catoilag.com

Importkohle GmbH, Tochter der Voest Alpine - Division Stahl
Gatos Johannes Band: 12/2005
OMV Future Energy Fund GmbH
Mag. Sulzbacher Dorothea Band: 12/2006
OMV Gas GmbH
Ing. Musilek Otto Band: 2001 07/2002 06/2006
Mag. Willmann Marcus Band: 12/2007
OMV Gas International GmbH
Mag. Raiss Andrea Band: 06/2007
OMV Refining & Marketing GmbH
Mag. Leitner Manfred Band: 12/2006
Dr. Tomann Stefan Band: 06/2007
OMV Tankstelle Karlheinz Rath
Rath Karl-Heinz Band: 06/2006
OMV Tankstelle Müller Herbert
Müller Herbert Band: 12/2006
OMV Tankstelle Übl Rainer
Übl Rainer Band: 12/2005
Shell Austria GmbH
Ing. Hartmann Friedrich Band: 12/2007
Shell Tankstelle Barbara Leser

Leser Barbara Band: 12/2005
Tank & Wasch Tankstellen GmbH
Eller Erwin Band: 12/2005
Turmöl - Tankstelle Bilic KEG
Bilic Munib Band: 12/2007
U. Pfeiffer Heizöl-Diesel-Tankservice-Transporte
Pfeiffer Uwe Band: 12/2002 06/2007

Energietechnik und -beratung

ALB Anlagen- und Leitungsbau GmbH
Ing. Kurz Ernst Band: 12/2006
Easy-Tech-Regelsysteme Ing. Alois Hinteramskogler
Ing. Hinteramskogler Alois Band: 06/2006
Elektrobau Gas - Wasser - Heizung - Klimaanlagen - Blitzschutz Bayer
Bayer Hermann Band: 06/2006
Elektrotechnik Reiter - Inhaber Arno Reiter
Reiter Arno Band: 06/2007
Elster-Instromet Vertriebsgmbh
Ing. Linzer Thomas Band: 12/2007
En-tech Energietechnikproduktion GmbH
Strohmaier Herbert Band: 12/2005
Energetica Energietechnik GmbH
Battistutti René Band: 03/2005
Energie-System-Technik Haupt GmbH
Haupt Marion Band: 03/2005
EnergieComfort Energie- und Gebäudemanagement GmbH
Ing. Willfort Hartwig Band: 12/2005
Energon Energie- und Umweltmanagement GmbH
Dr. Scherkotsky Werner Andreas Band: 12/2006
EPS Soltec Solartechnik GmbH
Zöhling Walter Band: 06/2006 bis 12/2007
Ernst Vigne, Wartung und Reparatur von Me8- und Regelgeräten, Gas-Wasser- Heizungsanlagen Service
Vigne Ernst Friedrich Band: 12/2005
Franz Pimminger Solaranlagen
Pimminger Franz Band: 12/2005
Heizomat GmbH
Scherrer Andreas Band: 12/2007
Heizsysteme Ing. Klaus Stallin
Ing. Stallin Klaus Band: 12/2006
Ingenieurbüro Steinmair & Partner OEG
Dr. Steinmair Oskar Band: 12/2006
Kälte- und Klimatechnik Otto Heininger
Heininger Thomas Band: 06/2005
KCE Kühn Consulting Engineering GmbH
Ing. Kühn Georg Band: 2001 06/2006
KESS Power Solutions GmbH
Kasyan Franz Band: 06/2006
M-TEC Mittermayr GmbH
Mittermayr Dominik Band: 12/2006
OMV Cogeneration-Kraftwerke Management Oberösterreich GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Glatzer Andreas Band: 12/2006
Peter Biringer Radiästhesie + Geobiologie
Biringer Peter Band: 06/2006
PKA Control Dipl.-Ing. Peter Karnhofer
Dipl.-Ing. Karnhofer Peter Band: 12/2005
Powerlines GmbH
Chladek Erwin Band: 12/2007
Sieglinde Haas-Haberl Rauchfangkehrermeisterin
Haas Sieglinde Band: 12/2005
Siemens Power Generation Anlagentechnik GmbH
Meyer Hermann Hans Band: 06/2007
Technisches Büro Ing. Bernhard Hammer GmbH
Ing. Pichler Robert Band: 12/2005
Tecon Engineering GmbH
Ing. Kantner Helmut Band: 12/2005
UMPI TEKKTO PowerLine Handelsgmbh & Co KG
Ing. Schiller Bernd Band: 12/2006
Uniprojekt Technisches Büro H. Prandner GmbH
Prandner Harald Band: 12/2005

Energieversorgungsunternehmen

Atel Austria GmbH
Richter Bernd Band: 12/2007
BEGAS Wärme & Service GmbH
Mag. Grath Alois Band: 12/2006
Berthiller Franz, Energieerzeugung
Berthiller Franz Band: 06/2006
Elektrizitätswerke Eisenhuber GmbH & Co KG
Ing. Eisenhuber Julius Band: 12/2006
Energie AG
Dr. Windtner Leopold Band: 06/2006 bis 12/2007
Feistritzwerke Stewag GmbH
Ing. Schiefer Walter Band: 12/2005
ImWind - Immobilien - Windkraft Verwaltungs- und Beteiligungs GmbH
Dipl.-Ing.(FH) Trauttmansdorff Johannes Band: 12/2006
IPM Integriertes Ressourcen Management AG
Mag. Bakany Elisabeth Band: 12/2006
EVN AG Energie-Versorgung Niederösterreich
Ing. Seebacher Horst Band: 12/2005
OeMAG Abwicklungsstelle für Ökostrom AG
Dr. Brandlmaier Horst Band: 12/2007
Primagaz
Ing. Biem Franz Band: 12/2006
Proenergy Contracting GmbH
Blasko-Leger Eveline Band: 06/2007
Stadtbetriebe Gmunden Energie
Weindlmayr Max Band: 06/2006
Vorarlberger Illwerke AG
Dr. Summer Ludwig Band: 06/2006
Wels Strom GmbH
Ing. Mag. Zettler Gerhard Band: 03/2005
Wien Energie Gasnetz GmbH
Dipl.-Ing. Ohlenschläger Franz Band: 06/2007
Wien Energie Wienstrom GmbH
Mag. Soecknick Roland Band: 12/2005
Dipl.-Ing. Weinelt Peter Band: 12/2005

Copyrighted material

DMG Marketing Services GmbH
Mag. Polak Gerhard Band: 12/2005
DO&CO Baden Restaurant- und Veranstaltungs GmbH
Barth Bettina Band: 12/2005
Europexpo Exhibitions and Congress Development GmbH
Glanzner Reinhard Band: 12/2007
Event & Catering GmbH „WUK (Werkstätten- und Kulturhaus)"
Barta Rainer Band: 12/2007
Event & Catering-Park GmbH
Fahejsek Friedrich Band: 12/2007
Event&Co Christoph Gessl KEG
Gessl Christoph Band: 12/2007
Eventagentur TEAM:K Kaveh Ahi
Ahi Kaveh Band: 12/2007
Fest und Party Veranstaltungsorganisation Zeltverleih Karl Burzin
Burzin Karl Band: 12/2006

fotoevent®

Fotoevent Grundnig KEG
Stefan Grundnig Band: 12/2007
A-1090 Wien, Alserstraße 30/1/9-10
Tel.: 01 2765442 Fax 01 2765442
grundnig@fotoevent.at www.fotoevent.at

Franz Seiser Consulting, Marketing for Events GmbH
Seiser Franz Band: 03/2005
Fusion Events GmbH
Bankel Joachim Band: 06/2007
Svoboda Stefan Band: 06/2007
Georg Marschner EDV-Dienstleistungen, Vermietung von Ton- und Lichtanlagen
Marschner Georg Band: 06/2007
Ing. Edith Kemmer-Berger
Ing. Kemmer-Berger Edith Band: 03/2005
Instinct Productions Rajtora KEG
Rajtora Markus Band: 06/2007
Johnson Controls Austria GmbH & Co OHG
Ackerl Gabriele Band: 12/2006
JPR Entertainment GmbH
Ilkhanipour Ali Pasha Band: 12/2007
just4dance Markus Ficala - Event-Veranstalter
Ficala Markus Band: 12/2007
Lacoste Global Language Kongreßdolmetschen Fachübersetzungen
Lacoste Veronique Band: 12/2005
Leo Krempl Kultur - Veranstaltungsmanagement
Krempl Leo Band: 12/2006
Management Events
Mag. Grinzinger Sonja Band: 12/2007
Marketing Services & Photo Arts
Mag. Dr. Baier Heinz Band: 12/2006

Mietmöbel Föhr GmbH
Heim Thomas Band: 06/2007
NXP Ton & Lichtanlagen NXP Veranstaltungsbetriebs GmbH
Voak René Band: 06/2006
Österreichische Lotterien GmbH, Bereich Veranstaltungsmanagement
Hüttner Ursula Band: 12/2007
Palais Events Veranstaltungen GmbH
Mönnig Ursula Band: 12/2007
Nebdal Christian Band: 12/2006
Mag. (FH) Tiefenbacher Michaela Band: 12/2007
Palais Kaufmännischer Verein, Kongreß- und Veranstaltungszentrum
Zellinger Gerhard Band: 06/2007
Perlekie Hochzeit Linda Hollnbucher
Hollnbucher Linda Band: 12/2007
Photo Event Frank
Frank Marcell Band: 03/2005
Plan it GmbH
Dipl.-Kfm. Schön Gabriele Band: 03/2005
Powerland Markus Kolts
Kolts Markus Band: 12/2006
Professional Studio für Make Up und Haare GmbH
Güntner Renate Band: 1998 06/2006
Promotion & Co - Florian Podroschko Event- und Promotionagentur
Podroschko Florian Band: 06/2006
Reed Messe Wien GmbH
Mag. Mandl Michael Band: 06/2006
Rosered Event & Design
Egger Gerlinde Band: 12/2007

ROUND TABLE KONFERENZHOTELS

Round Table Konferenzhotels
Damir Mulaomerovic Band: 12/2007
A-1040 Wien, Seisgasse 18
Tel.: 01 505534912 Fax 01 505534920
mulaomerovic@rtk.at www.rtk.at

RWG GmbH
Rappel Rudolf Band: 12/2005
S&S Showtechnik - Rainer Schnelzer
Schnelzer Rainer Band: 12/2002 06/2006
S-Events VA GmbH & Co KEG
Liebmann Heinz Band: 12/2006
Schloßfestspiele Langenlois BetriebsgmbH
Buchinger Ferdinand Band: 03/2005
Show Express Veranstaltungs GmbH
Wurzenberger Hermann Band: 06/2006
Stargate Group GmbH
Knoll Harald Band: 06/2003 03/2005

Copyrighted material

SYMPOS
Veranstaltungsmanagement GmbH

SYMPOS Veranstaltungsmanagement GmbH
Reuter Gunhild Band: 06/2007 12/2007
Wolf Heinrich Reuter Band: 12/2007
A-1180 Wien; Plenergasse 1
Tel.: 01 409793666 Fax 01 409793669
office@energytalks.com www.energytalks.com

talk2move fundraising marketing GmbH
Hatwagner Robert Band: 12/2006
Theaterholding Graz-Steiermark GmbH
Baloch Christoph Band: 12/2006
Tom Bläumauer -That's The Way- Eventmanagement & Moderation
Bläumauer Tom Band: 03/2005
Triangle Show & Sports Promotion GmbH
Töfferl Martin Band: 03/2005
Überschall Tontechnik Gerald Schubert
Schubert Gerald Band: 06/2006
Vienna Communications Consulting GmbH - Eventmanagement
Mag. Derflinger Heinz Band: 03/2005
Webeagentur Winglhofer
Winglhofer Rudolf Band: 12/2005
Wegenstein Veranstaltungs KEG
Wegenstein Johannes Band: 03/2005
Werner Janitsch GmbH
Janitsch Werner Band: 12/2006
Wiener Hilfswerk
Schiffer Jeannine Band: 06/2006 bis 12/2007
Wiener Rennverein
Krytinar Bernhard Band: 12/2006
WIP Marketing Wohlfahrt Int'l & Partner GmbH Vienna Hilton Office Center
Doppinger Ingo Band: 06/2006

Auto, Motorrad, Fahrrad, Wohnmobil, Wasser- und Luftfahrzeuge

Ohne Angabe der Dienststelle:
Kepold Manfred Band: 12/2005
Langmayr Manfred Band: 03/2005
Preisl Thomas Band: 12/2005

2 Rad-Treffpunkt Mopedkauf - Verkauf - Reparatur Günter Jernei
Jernei Günter Band: 12/2006
A. Schöllhuber GmbH VW-Audi Verkauf und Kundendienst
Schöllhuber Alexander Band: 12/2005
Absenger - Schalk Autohandels GmbH
Schalk Gerhard Band: 12/2005
Aigner-Hauke GmbH
Hauke Friedrich Band: 12/2005
Amadeus-Yachting SFC. Scheffauer GmbH
Scheffauer Margit Band: 06/2007 12/2007
An- u. Verkauf v. Waren aller Art / Havarien u. Nutzfahrzeuge Fa. E. Haas
Haas Elisabeth Band: 06/2006
Atelier Modern Art Airbrush-Studio Oliver Schöngruber
Schöngruber Oliver Band: 03/2005
Auto Benda GmbH
Benda jun. Walter Band: 06/2004 03/2005
Auto Bula Sierning GmbH & Co KG
Ing. Bula Johann Band: 12/2005
Auto Gerster Feldkirch
Amann Werner Band: 12/2006
Auto Manfred Neurauter GmbH & Co KG
Neurauter Manfred Band: 12/2005
Auto Wechbitsch GmbH
Wechbitsch Elisabeth Band: 12/2007
Auto-Benda Mercedes-Benz
Benda sen. Walter Band: 2001 06/2004 03/2005
Auto-Börse H. Breiteneder KFZ-Reparatur - Handel - Tuning - Zubehör
Breiteneder Herbert Band: 12/2005
Auto-Kriegner GmbH
Kriegner Winfried Band: 03/2005
Autohaus Bauer GmbH & Co KG
Bethke Douglas Band: 06/2003 bis 03/2005
Autohaus Doppelreiter
Doppelreiter Helmut Band: 06/2006
Autohaus Eigenthaler GmbH
Eigenthaler Walter Band: 06/2006
Autohaus Fazeny GmbH
Fazeny Christian Band: 06/2007
Autohaus Harald Weber GmbH
Weber Harald Band: 12/2007
Autohaus Hard GmbH
Gritschacher Markus Band: 12/2006
Autohaus Havelka
Havelka Janina Band: 06/2007 12/2007
Autohaus Hörburger GmbH + Co.
Hörburger Dietmar Band: 06/2006
Autohaus Karl Simon GmbH
Simon Karl Josef Band: 12/2006
Autohaus Krauß GmbH
Dipl.-Ing.(FH) Krauß Reiner Band: 12/2007
Autohaus Kusebauch Sternecker GmbH
Kusebauch Klaus Band: 12/2005
Autohaus Lehr GmbH
Ing. Lehr Manfred Band: 06/2006
Autohaus Lumplecker GmbH
Lumplecker Johann Band: 03/2005
Autohaus Scheidl - Wilhelm Scheidl GmbH
Scheidl Peter Band: 12/2005
Autosalon Döbling L.u.H. KFZ Handels und Reparatur GmbH
Ing. Laßnig Günther Band: 12/2005
AVEG Linz-Leonding Porsche Inter Auto GmbH & Co KG
Stöllinger Franz Band: 12/2005
Biechl Robert KEG - KFZ-Reparaturwerkstätte aller Marken
Biechl Robert Band: 06/2007

Copyrighted material

Fa. Schmidt Austria
Vogler Harry Band: 03/2005
Fahrzeugbau Obermayr GmbH
Obermayr Johann Band: 12/2006
Fiat Automobil GmbH
Koruna Margit Band: 12/2005
Mag. Krause Markus Band: 06/2006
Fiat Fitzweser Autohaus - KFZ Werkstatt
Fitzweser Herbert Band: 12/2006
Franz Part & Co GmbH Opel - Suzuki - Händler
Denk Gottfried Band: 12/2005
Gebetsrother Wohnwagen & Reisemobile GmbH
Gebetsrother Robert Band: 12/2006
Gerhard Richter KFZ-Meisterbetrieb Reparatur aller Marken
Richter Gerhard Band: 12/2006
GM Austria GmbH
Medt Otal H. Band: 06/2007
Grabner KFZ HandelsgmbH
Grabner Johann Band: 06/2006
Günther Dengg Peugeot
Dengg Günther Band: 06/2006
Harley Davidson Buffalo Motorcycles
Seitlinger Thomas Band: 03/2005
HDEMC Hessenberger GmbH
Hessenberger Norbert Band: 06/2006
Herbert Grundschober Kfz-Handels und Service GmbH
Grundschober Brigitte Band: 12/2005
Jakob Pistotnig GmbH
Pistotnig Jakob Band: 03/2005
Jakob Prügger GmbH Neu- und Gebrauchtwagen
Prügger Jakob Band: 03/2005
Johann Eibensteiner Fachwerkstätte für Lackierer, Spengler u. Mechanik
Eibensteiner Johann Band: 06/2006
John & Co., VW-Audi Händler und Service-Betrieb
Steinbrecher Gerald Band: 12/2007
Josef Faber Kraftfahrzeug-, Handels- und Werkstättenbetriebe GmbH
Faber Josef Band: 06/2007
Karosseriefachbetrieb Hermann Lind Autospengler - Autolackierer
Lind Hermann Band: 12/2006
Karosseriewerkstätte Autowindschutzscheiben Kfz-Handel F. Jandl
Jandl Ferdinand Band: 12/2006
KFZ-Börse Oscar Stern
Stern Oscar Band: 06/2006
Kia Austria GmbH
Mag. Jelinek Wilhelm Band: 06/2007
Knabb KG Herzogenburg KFZ-Technik/Shell Tankstelle
Knabb Eduard Band: 06/2007
Koni Car & Design - Inh. Konrad Ohrhallinger
Ohrhallinger Konrad Band: 06/2006
Kurt Jungwirth Autolackierer
Jungwirth Kurt Band: 12/2006
Lackiererei Wolfgang Pirker
Pirker Wolfgang Band: 12/2005
Lattner GmbH
Lattner Rupert Band: 12/2005

Lepuch & Perko GmbH Citroen Spezialwerkstätte Karosserie - Lackierung
Perko Rudolf Band: 03/2005
MAN Nutzfahrzeuge Vertrieb OHG
Auer Mario Band: 12/2005
Gutmann Karl Band: 12/2005
Ing. Holzeis Alexander Band: 06/2006
MAXX Products Markus Krenn
Krenn Markus Band: 03/2005
Mechaniker Marek GmbH
Wurst Herbert Band: 12/2005

Meiller GmbH Fahrzeugtechnik
Ing. Ferdinand Reich Band: 06/2007
A-3340 Waidhofen an der Ybbs; Patertal 20
Tel.: 07442 515801 Fax 07442 51518
ferdinand.reich@meiller.com www.meiller.com

Mercedes Benz M. Partsch Kraftfahrzeugwerkstättenbetr. GmbH & Co KG
Jägersberger Johann Band: 06/2006
Mercedes-Benz Wiesenthal & Co Donaustadt GmbH - Verkauf
Mayer Klaus Band: 12/2006
Motorradhandel, Meisterwerkstätte - Motorrad Schneider
Schneider Bruno Band: 12/2006
OAMTC
Pechhacker Robert Band: 12/2007
Österreichische Gesellschaft für historisches Kraftfahrwesen
Mag. Clostermeyer Heinz Band: 06/2007
Peugeot Autohaus GmbH - HN Wien
Dipl.-Ing. Wodniansky Alexander Band: 12/2005
Porsche Innsbruck-Mitterweg Porsche Inter Auto GmbH & Co KG
Röck Angelika Band: 03/2005
Porsche Inter Auto GmbH & Co KG
Brenner Rudolf Band: 03/2005
Peham Jörg Band: 12/2006
Ing. Stadler Peter Band: 2001 12/2005

Porsche Inter Auto GmbH & Co KG
Zweigniederlassung Porsche Wiener Neustadt
Rudolf Dvoracek Band: 06/2007
A-2700 Wiener Neustadt; Neunkirchner Straße 90
Tel.: 02622 2359116 Fax 02622 2359140
rudolf.dvoracek@porsche.co.at www.porschewrneustadt.at

Copyrighted material

Porsche Oberpullendorf Porsche Inter Auto GmbH & Co KG
Pekovits Hans Peter Band: 12/2006
Rad & Tat Fahrradhandel und Hausservice - Josef Nestelberger
Nestelberger Josef Band: 06/2006
Reichl & Pfiel Kraftfahrzeughandel & Reparatur GmbH
Albenberger Karl Band: 06/2006
Renault Gerhard Penz
Penz Gerhard Band: 12/2006
Renault Robert Zemsauer, Inhaber: Michael Zemsauer
Zemsauer Michael Band: 12/2005
Renault Währing Fa. Lindner-Gertzer GmbH
Dvorak Josef Band: 2000 06/2007
Renault Weiermeier
Weiermeier Franz Band: 12/2005
S. Graf, Carello Elektrofahrzeuge Erzeugungs- und VertriebsgmbH
Graf Siegfried Band: 12/2005
Schröcker GmbH
Schröcker Christian Band: 03/2005
Schwemberger GmbH - Revitalisierung alter Automobile
Schwemberger Franz Band: 06/2006
Scooter Factory Robert Kövi Fahrzeughandel
Ing. Kövi Robert Band: 06/2007
Silvia Kolar & Partner KEG
Kolar Silvia Band: 06/2007
Stadlmüller GmbH Fahrzeugbau - Reparatur
Stadlmüller Leopold Band: 06/2007
Testfuchs Ing. Fritz Fuchs GmbH
Fuchs Volker Band: 06/2006
Tossel & Burner OEG - KFZ-Elektrik
Tossel Herbert Band: 06/2006
Toyota Puchner Automobile GmbH
Ramsner Dietmar Band: 12/2007
Unterberger Automobile GmbH & Co. KG II
Schmid Matthäus Band: 12/2007
Vertragshändler + Werkstätte Bayer Autohandel GmbH
Mag. Bayer Lydia Band: 12/2006
W. Weingartner GmbH Karosserie-, Lackierungs-, Beschriftungsfachbetrieb
Weingartner Manuela Band: 06/2006
Wachauer Technology + Design AG
Wachauer Oskar Band: 03/2005
Yamaha Motor Austria GmbH
Zimmermann Hans Band: 12/2006
Zifla GmbH & Co KG
Mag. Huber Heinrich Band: 12/2005
Schindler Dieter Band: 06/2007

Fahrzeugbestandteile und -zubehör

ATZ-Unterweger GmbH
Unterweger Josef Band: 12/2007
Autozubehör Karlheinz Korbel GmbH
Kremser Matthias Band: 12/2007
AWS Autoglas by Joe Kleber
Kleber Josef Band: 12/2006
Big Truck Handel und Reparatur GmbH
Begic Mustafa Band: 12/2005
Birner GmbH
Leitner Karl Band: 12/2005
Chrysler Austria GmbH
Gottlieb Martin Band: 12/2006
Dimberger-Irgeher GmbH Karosseriebau - Kfz-Fachbetrieb
Dimberger Rupert Band: 12/2005
E. Kronlacher Kfz-Ersatzteile HandelsgmbH
Walch Robert Band: 12/2005
Forstinger Handel und Service GmbH
Szabo Anja Band: 12/2005
Goodyear Dunlop Tires Austria GmbH
Mandl Gerhard Band: 12/2007
Harald Buchner Kfz-Handel und Verwertung
Buchner Harald Band: 12/2007
Heinzl Agrartechnik GmbH
Heinzl Andrea Band: 12/2005
Honda Kronberger GmbH
Kronberger Franz Band: 12/2007
Illi-Tuning-Team Exklusives Autozubehör Firma Carmen Sarkissian
Sarkissian Carmen Band: 12/2005
KW-Automotive Handels GmbH
Gruber Claus Band: 12/2005
Magna Engineering Center GmbH
Dipl.-Ing. Sauerzapf Johannes Band: 07/2002 bis 03/2005
MäxPol Handels GmbH - Kfz-Zubehör & Ersatzteile
Waitz Markus Band: 12/2006
Motorradbekleidung Lenker
Jancousek Brigitte Band: 12/2006
MV-Design Manfred Vidovic
Vidovic Manfred Band: 12/2005
Peter Traunwieser KFZ-Zubehör
Traunwieser Peter Band: 12/2005
Prema Autozubehör Handels GmbH
Eder Franz Band: 12/2005
Reifenhaus Thomas Plankenauer GmbH
Steiner Bernhard Band: 12/2006
Remus Innovation GmbH
Kresch Angelika Band: 09/2004 03/2005
SMED Stöhr & Mitterberger OEG
Stöhr Manfred Band: 06/2006
Transport- und Ladetechnik - Last & Kraft - Franz Gstettenhofer
Gstettenhofer Franz Band: 12/2005
TRITEC Handels-GmbH
Ing. Pehofer Herbert Band: 12/2006
Viborg Servicecenter GmbH
Gossak Franz Band: 03/2005

Service

„Dynamics" Inh. A. Lachinger Kfz-Reparaturen
Lachinger Andreas Band: 06/2006
ARBÖ Auto-, Motor- und Radfahrerbund Österreichs

Copyrighted material

www.ital-jap.at
ITAL-JAP
DIE MOTORRADWERKSTÄTTE
Reparatur, Restauration, Ersatzteile, Einstellplätze
1050 Wien
Obere Amtshausgasse 35
Tel./Fax +43 1 545 43 95
e-mail: office@ital-jap.com
DIE WERKSTÄTTE IHRES VERTRAUENS FÜR "OLD- UND YOUNGTIMER"

K+H K+H Intelligente Dienstleistungen f. Instandhltg.,Industriewartung und Haustechnik GmbH
Warum denn gleich den Stapler ins Feld werfen????
Staplerinstandhaltung durch preiswerte Ersatzteile
Modernisierung durch Nachrüsten partieller Teile
Technische und logistische Beratung
Ersatzteilverkauf und Wartung
2340 Mödling, Grenzgasse 40
office@stapler.at
Tel. +43 2236 48611
www.stapler.at

Strutzmann Ulrich Band: 03/2005
Auto Ludwig Putz e.K. Inh. Manuel Lang Mitsubishi- Service-Partner
Lang Manuel Band: 06/2007
Auto-Beauty-Farm Ultz
Ultz Karl Band: 12/2005
Autohaus Eissner GmbH
Schmircher René Band: 12/2005
Autopflege Gerd Maderthaner
Maderthaner Gerd Band: 06/2006
Autoreparaturwerkstätte Havarieddienst Ing. Gerald Christ
Ing. Christ Gerald Band: 12/2006
Autospenglerei Havarieschnelldienst für sämtliche Fahrzeuge Kurt Pigel
Pigel Kurt Band: 06/2006
Beham GmbH
Beham Friedrich Band: 12/2005
Bukovec & Co GmbH konz. KFZ-Werkstätte Diskont-Tankstelle
Frühwirth Karl Band: 12/2005
ChipsAway Repair & Care GmbH
Rozsa Andreas Band: 12/2006
CITROEN Verkauf - Service - Ersatzteile, Beck Manfred
Stillel Renate Band: 12/2007
CTC - Car Technology Center - Lackner Stark Tassugian OEG
Stark Jürgen Band: 12/2005
Der Scheibendoktor Gallenscig Autoglasreparatur KEG
Gallenscig Heinz-Josef Band: 03/2005
E. Saletinger Reparaturwerkstätte Havarieschnelldienst
Saletinger Egon Band: 06/2007

der-stapler.at
Der-Stapler Mario Sipura
Mario Sipura Band: 06/2007
A-4600 Wels: Höllwesenstraße 5
Tel.: 07242 911009 sipura@der-stapler.at
www.der-stapler.at

GHS Handel und Service GmbH
Krückl René Band: 12/2006
Hadersdorfer Karosseriewerkstätte Gibley & Rathmanner GmbH
Rathmanner Dieter Band: 06/2007
Harald Wippenhammer und CO KEG
Wippenhammer Harald Band: 12/2005
Hermann Hörndl Kfz-Reparaturen aller Marken § 57a Prüfstelle - 3,5 t
Hörndl Hermann Band: 06/2006
Höchsmann GmbH - Kfz-Reparatur und Service-Dienst
Kaiser Otto Band: 12/2005
Ihr Kfz-Meister Holzmann Karosserie- & Lackierfachbetrieb
Holzmann Gerald Band: 03/2005
Josef Barbach, Spezialwerkstatt KFZ
Barbach Josef Band: 06/2006
K+H Intelligente Dienstleistungen für Instandhaltung, Industriewartung und Haustechnik GmbH
Eismayer Thomas Band: 12/2007

Copyrighted material

atradius
managing risk, enabling trade
Die Kreditversicherung >> www.atradius.at

Karosserie-Lack-Restaurierungsfachbetrieb Unfallinstandsetzung Seelos
Seelos Karl Band: 12/2007
KFZ Authried Reparatur-Service-Spenglerei
Authried Alfred Band: 06/2007
Kfz-Karosserie-Fachwerkstätte Michael Hölbling
Hölbling Michael Band: 12/2005
Kfz-Meisterbetrieb Gebrüder Will GbR
Will Erik Band: 03/2005
KFZ-Steinhuber GmbH
Steinhuber Franz Band: 12/2006
Kinninger Karosserie GmbH
Ing. Kinninger Brigitte Band: 12/2005
Kubicek Autolackier GmbH - Havarieinstandsetzung
Kubicek Rudolf Band: 03/2004 06/2006
Lagerhaus Hollabrunn-Horn, Werkstätte Sierndorf
Burger Gerhard Band: 12/2005

ChipsAway
Wir lackieren den Kratzer - nicht das Auto!
M. Weichhardt GmbH ChipsAway Wien 12
Ing. Michael Weichhardt Band: 06/2007
A-1120 Wien: Breitenfurterstraße 143
Tel.: 01 6061933 Fax 01 606193330
wien12@chipsaway.at www.chipsaway.at

Meisterhaft Autoreparatur Fritsch
Fritsch Andreas Band: 03/2005
Midas Autoservice GmbH
Mag. Schatz Manfred Band: 12/2006
Mostl's Welt Kfz-Werkstätte - Mostböck Wolfgang
Mostböck Wolfgang Band: 06/2006
Service 2000 Michael Finder - Kfz-Werkstätte
Finder Michael Band: 12/2006
Wolfgang Klein Kfz-Spenglerei und Lackiererei sämtlicher Autotypen
Klein Wolfgang Band: 06/2007
Zweirad Prehsl GmbH
Prehsl Manuela Band: 12/2005

PORSCHE
WIENER NEUSTADT
Porsche Inter Auto GmbH & Co KG
Zweigniederlassung Porsche Wiener Neustadt
Rudolf Dvoracek Band: 06/2007
A-2700 Wiener Neustadt, Neunkirchner Straße 90
Tel.: 02622 2359116 Fax 02622 2359140
rudolf.dvoracek@porsche.co.at www.porschewrneustadt.at

$ Kreditwesen

Ohne Angabe der Dienststelle:
Egger Robert Band: 12/2005
Hennerbichler Helmut Band: 06/2006
Hochegger Armin Band: 06/2006
Mag. DDr. Nell Dieter Band: 12/2006
Ing. Nigl Karl G. Band: 07/2002 bis 03/2005
Mag. Poschauko Elisabeth Band: 12/2005
Steinek Walter Band: 03/2005
Wolf Johann Band: 03/2005

Agenda Steffens & Partner GmbH
Steffens Johannes Band: 12/2006
Allgemeine Sparkasse Oberösterreich Bankaktiengesellschaft
Sonnleitner Gerold Band: 12/2005
American Express
Mag. Sadek Ismail Band: 06/2006
Anglo Irish Bank (Austria) AG
McGee Michael Band: 12/2006
Atradius Credit Insurance N.V. Zweigniederlassung Österreich
Ing. Maier Franz Band: 12/2007
AWS GmbH
Mag. Schneider Agnes Band: 12/2006
BA-CA Real Invest GmbH
Dreyer Gerhard Band: 12/2007
Bank Austria Creditanstalt AG

Copyrighted material

Arnhof Christoph Band: 12/2007
Döller Heinz Band: 03/2005
Frank Anton Band: 06/2007
Mag. Kager Marianne Band: 12/2005
Lehner Mario Band: 12/2005
Pertiller Martin Band: 06/2006
Oberrauter Herbert Band: 06/2007
Mag. Schilk Wolfgang Band: 12/2007
Bank Austria Creditanstalt Leasing GmbH
Ing. Süss Paul-Werner Band: 12/2007
Mag. Zwinscher Peter Band: 12/2007
Bank Burgenland AG
Nyul Gerhard Band: 06/2007
Bank für Tirol und Vorarlberg
Mag. Berger Ingrid Band: 12/2007
Konzett Marboth Band: 06/2006 bis 12/2007
Bank Gutmann AG
Mag. Schwarz Walter Band: 06/2007
Bank Medici AG
Leckel Josef Band: 12/2007
Bank Sal. Oppenheim jr. & Cie. (Österreich) AG
Hubmann Michael Josef Band: 06/2007
Bankhaus Carl Spängler & Co AG
Dellatior Marcus Band: 03/2005
Bankhaus Krentschker & Co AG
Dr. Wolf-Schönach Georg Band: 06/2006
Baring Asset Management AG
Baar-Baarenfels Philipp Band: 03/2005
BAWAG PSK Leasing GmbH
Kropf Erich Band: 06/2006
Theuer Karl Band: 12/2002 12/2005
BAWAG PSK AG
Mag. Dr. Fragner Leonhard Band: 06/2007
BNP Paribas Asset Management
Mag. Perter Christian Band: 03/2005
Central Danube Region Marketing & Development GmbH
Mag. Dr. Hopf Andreas Band: 03/2004 06/2007 12/2007
CO - Projekt GmbH Projektierung und Vermietung von Immobilien, Anlagen und Fahrzeugen
Stellovsky Gertrude Band: 03/2005
Colace Central Europe Holding AG
Mag. Berger Christian Band: 12/2007
Constantia Packaging AG
Dr. Schmidt Chiari Guido Band: 12/2007
Constantia Privatbank AG
MMag. Obrowsky Louis Band: 12/2005 06/2007
Mag. Thornton Christian Band: 06/2006
Creafina GmbH - Finanzierung und Vermögensberatung
Berti Mario Band: 06/2006
CSSC Customer Sales Service Center GmbH
Dipl.-Kfm. Johannemann Axel Band: 06/2007
DenizBank AG
Mayr Christian Band: 12/2006
Dresdner Bank AG - Niederlassung Wien
Mag. Pelz Andrea Band: 12/2002 06/2003 06/2007
DWS (Austria) InvestmentgmbH
Bartmann Franz Band: 06/2006
Schön Christian Band: 12/2006
EBV-Leasing GmbH & Co. KG
Dr. Steiner Michael Band: 12/2006
ERP Fonds Austria Wirtschaftsservice
Mag. Fußenegger Hans Band: 03/2005
Erste Bank der Oesterreichischen Sparkassen AG
Bartalszky Manfred Band: 12/2007
Mag. Bröderbauer Emanuel Band: 12/2007
Mag. Gasser Harald Band: 1999 06/2006
Factor Bank AG
Issel Herwig Band: 12/2005
Gärtnerbank reg. GenmbH
Girschele Gabriele Band: 12/2007
GE Money Bank GmbH
Mag. Dr. Windisch Wolfgang Band: 12/2006
Gemeinnützige Bau- u. Wohnungsgenossenschaft f. Mödling reg. GenmbH
Königsberger Helmut Band: 12/2006
GLOBE Investment Aktiengesellschaft
Wolschlager Bernhard Band: 12/2006
Grenkeleasing AG
Asian Mehmet Band: 12/2007
Gutmann Private Bankers - Bank Gutmann AG
Fahrnberger Karl Band: 06/2007
Hypo Alpe-Adria-Bank International AG
Ing. Dettelbacher Udo Band: 12/2005
Immoconsult Leasing GmbH
Fürst Markus Ernest Band: 03/2005
IMMOEAST Corporate Finance Consulting GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Rosenmayr Edgar Band: 12/2007

www.immorent.com

IMMORENT

Immorent AG
Mag. Dr. Werner Ludescher Band: 12/2007
A-1060 Wien: Windmühlgasse 22-24
Tel.: 05 0100 27185 Fax 05 0100 927185
werner.ludescher@immorent.at www.immorent.at

ING-DiBa Direktbank Austria
Andjelkovic Sanja Band: 06/2007
Intermarket Bank AG
Winnisch-Katschthaler Anita Band: 09/2004 06/2007
Investkredit - Österreichische Investitionskredit AG
Mag. Gugglberger Klaus Band: 12/2002 06/2003 06/2006 bis 12/2007
Investkredit Bank AG
Mag. Dax Nadia Band: 12/2007
Ing. Kantner Otto Band: 12/2006
Mag. Mayer Thomas Band: 06/2007

Copyrighted material

ERFOLG 1.)

1.) DIE NR.1 IN PUBLIC FINANCE.
WWW.KOMMUNALKREDIT.AT
T 01/31 6 31 0

DIE SPEZIALBANK FÜR PUBLIC FINANCE

KOMMUNAL KREDIT

Mag. Rieger Hannah Band: 1998/2001/07/2002/06/2006/06/2007
Mag. Smutny Michael Band: 12/2007
Investkredit Bank AG, etech consult
Lambrecht Volker Band: 07/2002/06/2007
Julius Meinl AG
Vlasaty Herbert Band: 07/2002/06/2007
Kathrein & Co. Privatgeschäftsbank AG
Dr. Kraus Christoph Band: 06/2006
Kommunalkredit Austria AG
Mag. Baumgartner Barbara Band: 12/2002/06/2007
Fischer Leopold Band: 06/2003/06/2007
Hofer Franz Band: 06/2007
Dr. Platzer Reinhard Band: 1998/2001/07/2002/06/2007
Landes-Hypothekenbank Steiermark Aktiengesellschaft Filiale Bruck/Mur
Willinger Sieglinde Band: 12/2006
LeasFinanz GmbH
Winkelmayer Wolfgang Band: 2001/06/2007
M&A Privatbank AG
Dr. Scheithauer Peter Band: 03/2005
Merkur Bank
Dipl.-Kfm. Lingel Marcus Band: 03/2005
Oberbank AG
Dr. Schalk Gernard Band: 12/2006
Hepp Oskar Band: 06/2006
Gollubits Bernhard Band: 12/2005
OeNB Oesterreichische Nationalbank
Mag. Fasching Friedrich Band: 07/2002 bis 03/2005
Dr. Liebscher Klaus Band: 1999/09/2003 bis 12/2007
Mag. Nauschnigg Franz Band: 12/2007
Dr. Schulz Gerhard Band: 06/2006
Oesterreichische Banknoten- und Sicherheitsdruck GmbH
Kocmich Robert Band: 06/2006
Dipl.-Ing. Miller Johannes Band: 06/2006
Wolf Michael Band: 12/2007
Ökosoziales Forum Wien
Dipl.-Ing. Dr. Riegler Josef Band: 2001 bis 03/2005

omicron
investment management

Omicron Invest Management GmbH
Mag. Marcus Klug Band: 06/2007
Exenberger Manfred Band: 06/2007
A-1010 Wien; Herrengasse 1-3
Tel.: 01 8907070101 Fax: 01 8907070900
marcus.klug@omicron-im.com www.omicron-im.com

Österreichische Finanzmarktaufsicht
Mag. Garstenauer Hans Band: 12/2007
Österreichische Verkehrsbank AG
Widder Alexander Band: 06/2006

Copyrighted material

Österreichische Volksbanken AG
Gröblinger Walter Band: 12/2006
Kunert Manfred Band: 06/2003 06/2007
Österreichischer Genossenschaftsverband
Dr. Borns Rainer Band: 12/2007
DDr. Hofinger Hans Band: 07/2002 bis 12/2007
Partnerbank AG - Zweigstelle Wien
Mag. Woldan Bernhard Band: 06/2007
Philippine National Bank
Cruz Jovito Band: 06/2006
Raiffeisen Bausparkasse GmbH
Mag. Schmid Harald Band: 12/2007
Raiffesen Centrobank AG
Mag. Arbter Heike-Dietlind Band: 03/2005
Raiffeisen International Bank-Holding AG
Mag. Kattinger Renate Band: 06/2007
Raiffeisen Leasing GmbH
Mag. Fuhrmann Georg Band: 12/2007
Raiffeisen Zentralbank Österreich AG
Bauer-Kunst Ingeborg Band: 12/2007
Dipl.-Kfm. Birkner Katharina Band: 12/2007
Dr. Geberth Johannes Band: 03/2005
Dr.iur. Hauptmann Andrea Band: 03/2004 06/2007
Mag. Köck Alexander Band: 12/2007
Zack Diana Band: 03/2005
Raiffesen-Holding Niederösterreich-Wien
Mag. Friedl Heinz Band: 06/2006
Raiffeisen-Landesbank Tirol AG
Mag. Kollreider Johann Band: 06/2007
Raiffesenbank Altholen-Guttaring reg. GenmbH
Müller Matthias Band: 12/2005
Raiffeisenbank am Hofsteig reg. GenmbH
Sieber Wolfgang Band: 06/2006
Raiffeisenbank Bad Waltersdorf-Sebersdorf-Neudau
Hirschmann Franz Band: 06/2007
Raiffeisenbank Bruck an der Mur Bankstelle Tragöß
Walchhütter Kathrin Band: 06/2007
Raiffesenbank Eggersdorf bei Graz reg. GenmbH
Haller Johann Band: 06/2006
Raiffeisenbank Frastanz-Satteins reg. GenmbH
Mag. Pedot Markus Band: 12/2006
Raiffeisenbank Fürstenfeld reg. GenmbH
Dr. Koch Johann Band: 12/2005
Raiffesenbank Groß St. Florian-Wettmannstätten reg. GenmbH
Strohmeier Andreas Band: 06/2006
Raiffeisenbank Großwilfersd.-Hainersdorf-Söchau-Aschbach reg.GenmbH
Batko Alois Band: 12/2005
Raiffeisenbank Hartberg reg. GenmbH
Mag. Pußwald Karl Band: 12/2007
Raiffesenbank Hollabrunn reg. GenmbH
Dibold Robert Band: 12/2005
Raiffesenbank Inneres Salzkammergut reg. GenmbH, Bst. Bad Goisern
Stieger Johann Band: 06/2006
Raiffeisenbank Kaindorf reg. GenmbH
Muhr Friedenke Band: 06/2007
Raiffeisenbank Korneuburg reg. GenmbH
Stöckl Helmut Band: 12/2007
Raiffeisenbank Kundl reg. GenmbH
Steinbacher Josef Band: 12/2007
Raiffeisenbank Langenlois reg. GenmbH
Hörzinger Gerhard Band: 12/2005
Raiffeisenbank Leibnitz reg. GenmbH
Wippel Peter Band: 12/2007
Raiffeisenbank Lieboch-Stainz reg. GenmbH
Tschuchnik Anton Band: 06/2006
Raiffeisenbank Micheldorf reg. GenmbH
Forsthuber Franz Band: 12/2005
Raiffeisenbank Oberes Mürztal reg. GenmbH
Schrittwieser Robert Band: 12/2007
Raiffeisenbank Payerbach-Reichenau-Schwarzau i.G. reg. GenmbH
Pöchl Johann Band: 12/2005
Raiffeisenbank Pittental reg. GenmbH
Lechner Robert Band: 12/2005
Raiffeisenbank Region Ried im Innkreis reg. GenmbH
Burgstaller Alfred Band: 06/2006
Raiffesenbank Region Schwechat reg. GenmbH
Spitzer Gerald Band: 03/2004 06/2007
Raiffeisenbank Region St. Pölten reg. GenmbH
Schneider Ethriede Band: 06/2006
Raiffeisenbank Rein - St. Bartholomä - Stowoll eGen
Meditsch Gerhard Band: 12/2007
Raiffesenbank Ried im Innkreis reg. GenmbH
Augustin Georg Band: 06/2006
Raiffeisenbank St. Pölten GenmbH
Voak Stefan Band: 06/2007
Raiffeisenbank Wartberg an der Krems reg. GenmbH
Berger Anton Band: 12/2005
Raiffeisenbank Weitersfelden, Bankstelle der Raiffeisenbank Mühlviertler Alm. reg.GenmbH
Wahlmüller Ewald Band: 12/2005
Raiffesenkasse Großweikersdorf - Wiesendorf - Ruppersthal reg.GenmbH
Seidl Franz Band: 12/2006
Raiffesenkasse Kapelln reg. GenmbH
Rausch Josef Band: 06/2006
Raiffeisenlandesbank Niederösterreich-Wien AG
Mag. Aschauer Manfred Band: 12/2006
Atzmüller Erwin Band: 12/2005 06/2007
Fischer Robert Band: 12/2007
Giefing Gaston Band: 12/2005
Mag. Dr. Gruber Robert Band: 12/2005
Mag. Rammel Michaela Band: 12/2007
Dr. Ramsauer Peter Band: 12/2005
Raiffeserlandesbank Vorarlberg Waren- u. Revisionsverb. reg. Gen. mbH
Dr. Waltle Karl Band: 06/2006
Raiffeisenbank Murau reg. GenmbH
Koch Alfred Band: 12/2007
Raiffeisenbank Mutters-Natters-Kreth
Grass Wolfgang Band: 06/2007
RSC Raiffeisen Daten Service Center GmbH
Mag. Motyka Michael Band: 06/2007

Copyrighted material

s IT Solutions AT Spardat GmbH
Mayrhofer Johannes Band: 06/2007
Schweitzer OEG
Dr. Schweitzer Martina Band: 12/2007
Sparkasse Bregenz Bank Aktiengesellschaft - Zweigstelle Lochau
Plankel Raymond Band: 06/2006
Sparkasse Hartberg-Vorau AG - Geschäftsstelle Herrengasse
Handler Martin Band: 06/2007
Sparkasse Neuhofen Bank AG
Himmelfreundpointner Friedrich Band: 03/2005
Steiermärkische Bank und Sparkassen AG
Oberweger Johann Band: 12/2007
Wurdnsch Andreas Band: 06/2007
Versicherungsmaklergesellschaft für Industrie Handel u. Gewerbe GmbH
Schmid Wolfgang Band: 03/2005
VKB-Volkskreditbank Linz
Mag. Naderer Harald Band: 12/2005
Volksbank Graz-Bruck reg. GenmbH
Schinagl Waltraud Band: 03/2005
Volksbank Horn
Pannagl Walter M. Band: 12/2005
Volksbank Ötscherland reg.GenmbH
Scheuchelbauer Hannes Band: 12/2007
Volksbank Schärding reg. GenmbH
Dr. Ecker Richard Band: 12/2005
Mag. Haidinger Gerhard Band: 12/2005
Volksbank Wien AG
Preissl Josef Band: 06/2006
Vorarlberger Landes- und Hypothekenbank AG, Filiale Hard
Schmidt Anja Band: 12/2007

$ Versicherungswesen

Ohne Angabe der Dienststelle.
Andratsch Peter Band: 03/2005
Ing. Blaschke Werner Band: 06/2006

A. Meindl Versicherungsmakler und VermögensberatungsgmbH
Meindl Andreas Band: 09/2004 12/2005
Alfred Außerlechner Versicherungsmakler GmbH
Außerlechner Alfred Band: 03/2005
ALL-FINANZ Finanzdienstleistungen GmbH
Grabner Erich Band: 12/2006
Allianz Bittermann&Hiesl OEG Versicherungsagentur der Allianz-Elementar Versicherungs-AG
Hiesl Gerald Band: 06/2007
Allianz Elementar Lebensversicherungs AG
Brandt Alexander Band: 03/2005
Csurda Andreas Band: 06/2006
Eder Dieter Band: 12/2006
Linden Pieter van der Band: 12/2005
Lutic Milan Band: 06/2006
Riha Peter Band: 12/2006
Waltner Annemarie Band: 12/2006
Allianz Portner & Andexlinger OEG Versicherungsagentur der Allianz Elementar Versicherungs AG
Andexlinger Raimund Band: 12/2005
Allianz Werner Pirker Selbst. Versicherungsagent der Allianz Elementar Versicherungs AG
Pirker Werner Band: 12/2005
Angerer GmbH
Angerer Philipp Band: 06/2006
Antinsk Versicherungsmakler GmbH
Brandhofer Klaus Band: 03/2005
APK - Pensionskasse Aktiengesellschaft
Mag. Springinklee Martin Band: 12/2007
ARAG Österreich AG
Dr. Ziegelbauer Wolfhart Band: 2001 03/2005
AUVA Landesstelle Wien
Ing. Kaiser Johann Band: 06/2006
AVUS Internationale Schadensregulierungen J. Pscheidl & Dr. Pscheidl GmbH & Co KG
Dr. Pscheidl Dieter Band: 12/2005
Pscheidl Josef Franz Band: 06/2006
Basler Versicherungs-AG
Mag. Grabler Kurt Band: 06/2007
Bawag-Versicherung AG
Mag. Dr. Tholler Karl Band: 12/2002 09/2004 03/2005
Bedus National Versicherungsagentur
Bedus Gerhard Band: 12/2006
Behrens & Partner
Behrens Michael Band: 12/2005
Bogner & Partner Vermögensberatung und Versicherungstreuhand GmbH
Bogner Wolfgang Band: 03/2005
Bonus Pensionskassen AG
Bauer Günther Band: 06/2007
Buck Heissmann GmbH
Mag. Moritz Gerald Band: 07/2002 06/2007
Business Consult GmbH
Hladik Michael Band: 12/2007
Business Consulting International
Königsberger Andreas Band: 06/2006
Care Consult Versicherungsmakler GmbH
Luckner Helmut Band: 12/2006
Clerical Medical Österreich
Mag. Mc Ewen Alastair R. Band: 12/2005
Clienta Versicherungstreuhand GmbH
Topl Robert Band: 06/2006
Coface Austria Kreditversicherung AG
Krönes Susanne Band: 06/2007
Daniel Mila Versicherungsmakler
Mila Daniel Band: 12/2007
Die Niederösterreichische Versicherung AG Kundenbüro Krems
Zeschek Werner Band: 12/2005
Doblinger Versicherungsmakler
Doblinger Josef Band: 12/2005
Donau Allgemeine Versicherungs AG
Koch Thomas Band: 06/2006
Schneebacher Gerhard Band: 06/2006

Copyrighted material

Mag. Stempel Peter Band: 12/2006
Dr. Bültgen Unternehmensberatung GesbR
Dr. Bültgen Richard Band: 03/2005
EFM - Büro Wr. Neudorf Andrea Lichtenöcker Versicherungsmaklerin
Lichtenöcker Andrea Band: 06/2006
EFM Kreuzberger KEG
Kreuzberger Gertraud Band: 12/2005
EFM Versicherungsmakler AG Kanzlei Alexander Lang
Lang Alexander Band: 12/2005
Erste Niederösterreichische Brandschaden-Versicherungs AG
Dolejsi Rudolf Band: 06/2006
Mag. Hübl Martin Band: 12/2005
Europ Assistance GmbH
Mag. Stadler Richard Band: 06/2006
FAWE Unabhängiges Versicherungsbüro
Fasching Werner Band: 12/2005 bis 12/2007
FinanceLife Lebensversicherung AG
Löb Christian Band: 12/2006
FK-International Fritz Kleinoscheg
Kleinoscheg Fritz Band: 07/2002 06/2007
Franz Ulm Versicherungsmakler
Ulm Franz Band: 12/2006 06/2007
Funk International Austria GmbH
Mag. Wang Thomas Band: 12/2005
Ganner & Partner Versicherungs- und Immobilientreuhand GmbH
Ganner Ivo Band: 06/2006
Generali Versicherung AG
Lobner Hermann Band: 06/2006
Takats Eva Band: 12/2006
Gerling Financial Services GmbH
Friedl Günter Band: 1998 2000 06/2007
Goldstar Touristik & Reisebüro GmbH
Mag. El Hadad Maher Band: 12/2006
Hans Kirchner Versicherungsagentur
Kirchner Hans Band: 06/2006
HCI Hanseatische Capitalberatungsgmbh
Dr. Kesselgruber Georg Band: 03/2005 06/2007
HDI Hannover Versicherung AG
Kluckner Martin Band: 12/2005
Weiß Günther Band: 12/2005
Helvetia Versicherungen AG
Krenkel Georg Band: 06/2006
Mag. Jeidler Gerhard Band: 12/2002 09/2004 06/2007
Hypo Versicherungs-Makler GmbH
Mag. Bösch Manfred Band: 12/2006
Ihre Versicherungsberatung GmbH
Haschl Herwig Band: 12/2007
Johannes Baumgartner v. d. Versicherungsges. unabhäng. Makler u. Betreuer in Versicherungsang.
Baumgartner Johannes Band: 12/2005
Josef Kranzl Ihr Finanzierungs- & Versicherungspartner
Kranzl Josef Band: 06/2006
Karlheinz Hödl GmbH Versicherungen und Hotellerie
Hödl Karlheinz Band: 12/2007
Leitner-Schiller-Leitner Versicherungsagentur GmbH
Leitner Harald Band: 12/2006
MaxPool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH
Jahn Christian Band: 12/2005
Merkur - die Gesundheits-Versicherung - Landesdirektion Wien
Spannagl Leopold Band: 12/2005
Merkur Versicherung AG
Mag. Krug Wolfgang Band: 06/2006 bis 12/2007
Nürnberger Versicherung AG Österreich
Dipl.-Vw. Geil Helmut Band: 12/2002 12/2005
Mag. Rosenbichler Peter Band: 12/2005
Oberösterreichische Versicherung AG
Bernhard Manfred Band: 12/2006
Dr. Wedl Wolfgang Band: 12/2002 12/2005
ÖBV Beamtenversicherung
Geißler Helmut Band: 12/2006
OeKB Versicherung AG
Mag. Ottterdinger Karolina Band: 06/2006
Pantaenius Yachtversicherungsmakler, Versicherungsmakler GmbH
Schifter Christian M.F. Band: 12/2005
Pirstinger-Schleich OEG Allianz Versicherungsagentur Helmut Schleich
Schleich Helmut Band: 12/2007
Prisma Kreditversicherungs AG
Mag. Gspan Herbert Band: 12/2006
Riskplan Struck KEG
Struck Christian Band: 06/2006 06/2007
Safe Invest Holding
Herzel Martin Band: 12/2002 06/2007
Sauer Versicherungskanzlei GmbH
Sauer Martin Band: 12/2005
Scheich - Finanz Service KEG i.V. Helga Prinz
Prinz Helga Band: 06/2006
Scheuch KEG
Scheuch Leopold Band: 12/2006
Schweizerische Lebensversicherungs- und Rentenanstalt AG
Reinl Oliver Band: 03/2005
Sparkassen Versicherung AG
Appl Peter Band: 03/2005
Hämmerle Ingo Band: 12/2007
Krejci Kurt Band: 06/2003 12/2005
Styria West Versicherungsmakler und Schadensservice GmbH
Mag. Hannesschläger Gunther Band: 12/2005 bis 12/2006
TOP Versicherungsservice GmbH
Winter Monica Band: 12/2007
Top-versichert.at TVA Risiko- und Vorsorgemanagement GmbH
Hotzy Werner Band: 06/2007
Uniqa Beteiligungs-Holding GmbH
MMag. Dr. Kerschbaumer Robert Band: 12/2006
UNIQA GeneralAgentur Pratter Markus Pratter
Pratter Markus Band: 03/2005
UNIQA Generalagentur Werner Niedertscheider
Niedertscheider Werner Band: 12/2006
UNIQA Versicherungen AG
Mag. Eberdorfer Erich Band: 12/2007
Ecker Viktor Band: 12/2005
Dr. Hajek Johannes Band: 1998 bis 12/2007

Copyrighted material

Ratkovic Alexander Band: 12/2007
Pranger Reinhold Band: 12/2006
VAM Versicherungs Agentur Management Werner Hofreiter
Hofreiter Werner Band: 12/2007
VAV Versicherungs AG
Mag. Katzensteiner Gerald Band: 07/2002 03/2005
VBS Versicherungsberatungs GmbH
Stumvoll Franz Band: 06/2006
VBV-Pensionskasse Aktiengesellschaft
Mag. Simader Rudolf Band: 12/2006
Veberna Dr. jur. Eduard Fürst Versicherungsberatungs und -makler GmbH
Jindracek Herbert Band: 07/2002 03/2005
Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs
Dr. Norman-Audenhove Louis Band: 06/2006
Vercon Wirtschaftsberatung GmbH
Dr. Kainz Peter Band: 12/2005
Versicherungsagentur Andreas Dattinger
Dattinger Andreas Band: 12/2006
Versicherungsagentur ANV - GmbH
Nagy Alexander Band: 06/2007
Versicherungsagentur Großjedlersdorf O.K.
Oberleithner Reinhard Band: 12/2005
Versicherungsbüro Dr. Ignaz Fiala GmbH
Frandl Alois Band: 03/2005
Versicherungsbüro Ingrid Eichinger
Eichinger Ingrid Band: 03/2005
Versicherungsbüro Leopold Raab
Raab Leopold Band: 12/2006
Versicherungsmakler Gerald Baumgartner
Baumgartner Gerald Band: 12/2006
Versicherungsmakler Tomschitz OEG
Tomschitz Johann Band: 12/2005
Versicherungsmaklerbüro Schulte
Dr. Schulte Monika Johanna Band: 1999 12/2005
Victoria - Volksbanken Versicherungs-AG
Mag. Lorenzoni Ingo Band: 12/2005
Victoria-Volksbanken Pensionskassen AG
Hartleib Axel Band: 12/2007
W.V.S. Strejcek GmbH
Strejcek Franz Band: 12/2006
Wagner Gerhard Versicherungsagentur
Wagner Gerhard Band: 12/2005
Walter Berger Versicherungsmakler GmbH
Ing. Punzl Alexander Band: 12/2005
Wiener Städtische Versicherung AG
Mag. Erhartmaier Günther Band: 12/2005
Maurer Helmut Band: 12/2007
Dr. Zik Helmut Band: 1998 bis 12/2007
Winsurance Versicherungsmakler
Widauer Werner Band: 06/2006
Wüstenrot Versicherungs-AG
Mag. Hornberg Götz Band: 06/2003 03/2005
XL Insurance Company Limited - Zweigniederlassung für Österreich
Kleiter-Bingel Michael Band: 06/2006
ZORN Versicherungsvergleiche GmbH
Zorn Peter Franz Band: 12/2007
Zürich Versicherungs-AG
Ing. Sallaberger Karl Band: 06/2006
Sturm Martin Band: 06/2007

$ Finanzberater

Ohne Angabe der Dienststelle:
Salchner Manfred Band: 03/2005
Taschner Johann Band: 06/2006
Tofl Manfred Band: 12/2005

„Der Kristjan" - Christian Steinböck KEG
Steinböck Christian Band: 12/2005
A FinanzierungsCenter
Masten Silvia Band: 12/2007
Advisory Invest GmbH
Mag. Hennebichler Gerhard Band: 12/2005
AFB AG Roman Polansky Gewerbl. Vermögensber. Versicherungsagent
Polansky Roman Band: 06/2006
AFB Anlage- und Finanzierungsberatungs GmbH
Domer Christoph Band: 12/2007
Altzee Investment AG
Mag. Braun Markus Band: 12/2006
Altheim. Neil & Partner GmbH
Neil Ferdinand Band: 12/2005
Art in Finance Vermögensverwaltung GmbH
Mag. Lintner Anton Band: 03/2005

ASCEDIS
gemeinsam zukunft gestalten.
ASCEDIS Vermögensberatung Thomas K. Pichler
Thomas K. Pichler Band: 12/2007
A-2345 Brunn am Gebirge; Ludwig van Beethoven-Str. 28
Tel.: 02236 710126 Fax 02236 710126
invest@ascedis.com www.ascedis.com

Aurelius Capital Management GmbH
Mag. Schania Hans-Michael Band: 12/2007
AWD Beratungszentrum Bruck an der Mur
Mag. Luznik Christoph Band: 09/2004 03/2005
AWD Beratungszentrum Mistelbach Ernst Schimpf
Schimpf Ernst Band: 06/2006
AWD Beratungszentrum Ried - Andreas Redhammer
Redhammer Andreas Band: 06/2006
AWD Direktion H. Paridis - Vienna Twin Tower
Psaridis Harald Band: 06/2006
AWD Direktion Hietzing
Dipl.-Ing. Dr. Offenmüller Josef Band: 06/2006
AWD Direktion OÖ, Wels
Kolnberger Gerhard Band: 12/2005

Copyrighted material

b+k consult GesnbR
Eller Thomas Band: 03/2005
Bank Gutmann AG
Ing. Neuhaus Wolfgang Band: 06/2007
Mag. (FH) Pistori Martina Band: 09/2004 06/2007
BCA Austria Finanzdienstleistungen GmbH
Dipl.-Ing. Schönfelder Klaus Band: 06/2006
Beata Wiedl Finanzberatung
Wiedl Beata Band: 06/2007
BFS Finanzdienstleistung GmbH
Ing. Brandstätter Thomas Band: 06/2007
Business Finance GmbH
Schürer-Waldheim Gernot Band: 12/2006
BWF Bundesverband für gewerbliche Wirtschaft und freie Berufe
Kainz Alfred Band: 06/2003 06/2007
C-QUADRAT Investment AG
Mag. Starha Roland Band: 12/2007
Capital Invest
Koutny Erich Band: 12/2006
CIS-Vermögensmanagement AG
Dr. Acs Georg Johann Band: 06/2007
CKP Consulting GmbH
Mag. Dipl.-Ing Czurda Christian Band: 12/2006
Cobis Vermögens & Versicherungsmakler GmbH
Ahm Franz Band: 12/2005
Concept Finanz Klaus Moshammer
Moshammer Klaus Band: 06/2003 12/2003 12/2005
Conto Finanzdienstleistungs-GmbH
Neumann Christian Band: 06/2007
Coop-Finanz Finanzberater, -dienstleister
Dr. Streibel Andreas Band: 12/2007
Costa Finanzconsulting GmbH
Costa Florian Band: 12/2005
DALE Investment Advisors GmbH
Dr. Musulin Marko Band: 03/2005
Deutsche Bank AG
Keinrath Christian Band: 12/2006
Deutsche Vermögensberatung AG
Janig Gerald Band: 12/2007
Seyfried Kurt Howard Band: 12/2005
DI Gerhard Lumesberger Vermögensberatung
Dipl.-Ing. Lumesberger Gerhard Band: 06/2006
Dipl.-Ing. Dietrich Merckell geprüfter Bank- und Finanzfachmann
Dipl.-Ing. Merckell Dietrich Band: 03/2005
Dkfm. Michael Gröller Consulting
Dipl.-Kfm. Gröller Michael Band: 2000 06/2007
DWS (Austria) Investmentgmbh
Pingl-Cervenka Vera Band: 06/2003 12/2005
E.C.A.-Mag. Pichler Wirtschaftstreuhand GmbH
Mag. Pichler Gerhard Band: 12/2006
ecetra Internet Services AG
Mag. Helmel Christine Band: 12/2006
Mag. Lauscher Franz Band: 12/2006
EM Finanzmanagement Mag. jur. Erwin Meerwald Ak. Finanzdienstleister
Mag. Meerwald Erwin Band: 12/2007

emericon
Betriebliche Pensionssysteme
emericon GmbH
Mag. Christian Schuster Band: 12/2007
A-1060 Wien, Gumpendorfer Straße 95/9
Tel.: 01 596014010 Fax 01 596014044
schuster@emericon.cc www.emericon.cc

emmer + partner Finanzberatung GmbH
Ramsner Wolfgang Band: 12/2007
Epicon Investment AG
Mag. Stadler Gerald Band: 06/2007
Euro Finanz Service (EFS) AG
Wimmer Andreas Markus Band: 12/2005
Eurofin Financial Services
Dvorak Günter Band: 12/2005
Fair Versicherungs- und Finanzdienstleistungs- Beratungs-GmbH
Braier Wolfgang Band: 12/2005
Fairtrauen Geld-Information GmbH
Tutsch Daniela Band: 12/2005
Faktum Financial Planning Inh. Gerhard Walter
Walter Gerhard Band: 03/2005
Finacor Deutschland
Graf Hans-Joachim Band: 03/2005
Finance + Friends BeratungsgmbH
Ferlin Markus Band: 12/2005
FinanceCoaching Kapitaleinlagen/Finanzierungen/ Versicherungen
Pissareva - Schmid OEG
Mag. Pissareva Aneta Band: 06/2006
Finanz Service Fürthauer - Veranlagung Finanzierung Versicherung
Fürthauer Christian Band: 06/2007
Finanzdienstleistungen Gerhard Marbler
Marbler Gerhard Band: 06/2006
Finanzinvest Vermögensmanagement GmbH
Schmerhovsky Christian Band: 06/2003 06/2007
Fonds & Co Fondsanteilsvermittlung AG
Wagner Jörg Band: 06/2006
gcp gamma capital partners Beratungs- & Beteiligungs GmbH
Dipl.-Ing. Ambacher Hannes S. Band: 03/2005
GE Money Bank GmbH
Haring Martina Band: 12/2006
Gerald Nemecek Selbständiger Buchhalter - Wirtschaftstreuhänder
Nemecek Gerald Band: 06/2007
Gewinnerkonzepte Herbert Tiefenthaler Gepr. Versicherungsmakler und Bankenmakler
Tiefenthaler Herbert Band: 06/2006
Hasenbichler Asset Management GmbH
Mag. Dr. Hasenbichler Bernd Band: 06/2006
Hermann Kirchmair AWD
Kirchmair Hermann Band: 03/2005
IMB Vermögensverwaltung GmbH

Copyrighted material

OVB Vermögensberatungs GmbH
Ing. Dastl Sascha Band: 03/2005
Klobhofer Stefan Band: 12/2005
Leitner Manuel Band: 03/2005
Schautler Richard Band. 12/2005
Ing. Szuchomeli David Band: 12/2007
Weingartler Andreas Band: 12/2005
Zainzinger Werner Band: 06/2006
Zirbs Christian Band: 03/2005

PARTNER BANK AG
LINZ | WIEN | MÜNCHEN | BERLIN
Partnerbank AG - Zweigstelle Wien
Sabina Pentsch Band. 06/2007
A-1010 Wien: Rotenturmstraße 17
Tel.: 01 53398600 Fax 01 533986021
sabina.pentsch@partnerbank.at www.partnerbank.at

PFS Financial Services International AG
Penkner Werner Band: 12/2006
Postbank Vermögensberatung AG
Hofmann Rolf Band: 03/2005
Profina Finanz- & Vermögensberatung GmbH
Kolano Richard Band 06/2007
Profund Consulting Finanzierungen und Versicherungsberatungs GmbH
Steiner Gerhard Band: 12/2005
Raffeisenbank Iz reg. GenmbH
Loder Armin Band: 12/2005
Raffeisenkasse Günselsdorf reg. GenmbH
Seitz Alois Band: 12/2005
REALfinanz Vermögensberatung GmbH
Mag. Briggl Christian Band: 12/2007
Rendite BeratungsgmbH
Voith Dieter Band: 12/2006
RESA Vertriebs- & VermögensberatungsGmbH
Reiner Martin Band: 06/2006
Resch Finanz Staatl. befugter Vermögensberater Gottfried Resch
Resch Gottfried Band: 12/2005
RINGTURM KapitalanlagegmbH
Mag. Castro Günther Band 03/2005
Rudolf Vinkovits
Vinkovits Rudolf Band: 03/2005
Schoellerbank AG
Mag. Maxonus Stephan Band: 03/2005
Sofipo Austria GmbH
Castellani Angelo Band: 12/2007
Stabauer Finanzmanagement KEG
Stabauer Wolfgang P. Band: 12/2005
Stalleker Consulting
Stalleker Claudia Band: 12/2006
Svea Kuschel Finanzdienstleistungs GmbH
Kuschel Svea Band: 03/2005
SWI Sachwert Invest Fondsmanagement GmbH
Kuenburg Michael Band: 12/2006
Thiemer Vermögensberatung GmbH & Co. KEG
Thiemer Gernard Band: 06/2006
Tim Investment Vermögensberatung GmbH
Timotijevic Katarina Band: 06/2007
Trend Konzernholding AG
Mattner Gerfried Band: 12/2007
Trommet-Finanzservice
Trommet Ludwig Band: 06/2007
V&V Finanzplanung GmbH
Germadnik Gabriele Band: 12/2005
Velina Ingrid Vermögensberater
Velina Ingrid Band 03/2005
Versfinanz Steyr Vermögens- + Finanzierungsberater
Fuchshuber Anton Band: 06/2006
Versicherungs- Vermögensberatung Herbert Walder
Walder Herbert Band: 12/2006
Versicherungsagentin Christine Huber
Huber Christine Band: 12/2006
VMV Schleiss & Korp Consulting GmbH
Korp Andreas Band: 12/2005

Volksbank Chemnitz eG
Wolfgang Müller
D- 09111 Chemnitz; Innere Klosterstraße 15
Tel.: +49371 4903300 Fax +49371 5761221
infovoba@volksbank-chemnitz.de www.volksbank-chemnitz.de

Volksbank Chemnitz eG
Müller Wolfgang Band 12/2007
Volksbank Krems-Zwettl
Hammerl Eduard Band: 06/2006
Volksbank Salzburg
Jungbauer Karin Band 12/2006
VPM Vermögensverwaltungs-AG
Mag. Wenger Ilse Band: 12/2006
Wieser Michael Band: 06/2007
Wengler Schwab Asset Management GmbH
Schwab Andreas Band: 12/2006
WT Walter Trippel Immobilienvermittlungs u. Vermögensberatungs GmbH
Mag. Trippel Walter Band. 03/2005 bis 06/2007

Foto

Agfa-Gaevert GmbH
Windhofer-Pizal Manuela Band: 12/2005
Andy Sillaber Fotografie | Videografie
Sillaber Andreas Band: 12/2006
Arstudio Gerhard Holzinger
Holzinger Gerhard Band 06/2007
Atelier Doris Kucera, Fotostudio
Kucera Doris Band: 2001 06/2006
E-Frame Handels GmbH

Copyrighted material

Kozel Harald Band: 12/2005
Foto Gugerbauer Digital-Fotostudio & Fachhandel Inh. H. Stöckelmayer
Stöckelmayer Herbert Band: 12/2005
Foto Jobst GmbH
Zainzinger Karl Band: 06/2006
Fotostudio Margit Berger
Berger Margit Band: 12/2005
GMR Fotografen-GmbH
Mair Rudolf Band: 06/2006
Kodak GmbH
Gubensek Anja Band: 12/2007
Leo Himsl Fotostories
Himsl Leo Band: 06/2006
Mario Schmolka Fotograf
Schmolka Mario Band: 12/2006
Martin Wöhry GmbH
Wöhry Martin Band: 06/2006
Photo Hohenberg, Patricia Hohenberg
Hohenberg Patricia Band: 06/2006
Presseloto Franz Josef Schenk
Schenk Franz Josef Band: 12/2006
Ringfoto GmbH
Brischnik Gerhard Band: 06/2003 06/2006
Sissi Furgler Fotografie
Furgler Sissi Band: 06/2006 06/2007
Wolfgang Fischerlehner Photographie
Fischerlehner Wolfgang Band: 03/2005

Freizeitanlagen und -angebote

Anrosi Kutschera KEG
Kutschera Anita Band: 06/2006
Boote-Buffet „Kukis Kombüse" - Marianne Kukla
Kukla Marianne Band: 12/2006
Brunswick GmbH
Marischler Christoph Band: 12/2007
Bundesbahnsportverein Wien
Gassenbauer Gottfried Band: 06/2007
Burg Riegersburg - Prinz Liechtensteinsche Gewerbebetriebe GmbR
Liechtenstein Annemarie Prinzessin von und zu Band: 12/2005 bis 12/2007
Chris Tanzschule
Lachmuth Chris Band: 12/2005
Club Happy Freetime e.V
Knaus Frankie Band: 12/2007
Club Top & Fit Fitneßcenter GmbH
Riegler Alfred Band: 12/2005
Stögerer Werner Band: 12/2005
Der Sportpark - Sportpark GmbH
Klockl Helmuth Band: 06/2006
Prater-Freizeitbetriebe Apollo12, Funjump und Buggy Star
Pammer Franz Band: 06/2007
ferien 4 kids, Meister & Co OEG
Mag. Meister Wolfgang Band: 12/2007
Fitneß Center Himsl
Himsl Rüdiger Band: 12/2005
GAK Marketing GmbH
Pilz Ulrike Band: 12/2005
GESTRA Spiel- und Freizeiteinrichtungen GmbH
Straßmayr Christian Band: 12/2005
Goldenbrine Betriebs GmbH
Dr. Gerhardinger Alexander Band: 06/2007
Golfclub Linz - St. Florian
Moser Michael Band: 12/2006
Happy Dancing Haitzer
Haitzer Gabriele Band: 12/2007
Herz Aktiv fitness + health - club
Schirnhofer Karl-Heinz Band: 06/2007
Holmes Place Health & Fitness Centres GmbH
Schwaiger Margit Band: 03/2005
John Harris Fitnes GmbH
Fraydenegg Maximilian Band: 06/2006
Kultur- und Sportvereinigung Wienstrom
Hutter Friedrich Band: 12/2006
Kürnberghalle Stützner GmbH & Co Kürnberghalle KG Veranstaltungen-Catering-Freizeitzentrum
Pachner Dominik Band: 06/2006
Landesverband Wien Plus Bowling
Schmekal Helmut Band: 03/2005 06/2006 12/2006
Montfortbaus Feldkirch Vorarlberger Kultur- & Kongresszentrum
Allgäuer Robert Band: 12/2006
Nationalpark Thayatal GmbH
Dipl.-Ing. Brunner Robert Band: 12/2005
OÖ Thermenholding GmbH
Achleitner Markus Band: 12/2005
Österreichischer National-Cirkus
Knie Louis Band: 1998 bis 12/2007
Power Gym - Hans Hergovich
Hergovich Johann Band: 06/2006
Prater Sauna Gastbetrieb Stefan Kolenac
Kolenac Stefan Band: 09/2004 12/2005
Reiterhof Fürholzer
Mayrhofer Franz Band: 12/2005
Rent a Jeep - Jeepverleih
Ing. Schmid Harald Band: 06/2007
Saunapark Traismauer GmbH
Bellens Danny Band: 12/2007
Shape Lady-Fitness
Kropiunig Gabriele Band: 03/2005
Sportstudio Gym 80 Inhaber: Schmiedt Josef
Schmiedt Josef Band: 12/2006
Swiss Training Fitnesscenter GmbH
Messerer Jürgen Band: 06/2006
Tanz 287 Ballettschule Alexandra Kamer
Gedaze Alexandra Band: 03/2005
Tanzschule Dance 4 Fun Eva und Walter Fürholzer
Fürholzer Walter Band: 12/2005
Tanzschule Dick Roy Zelenka KG
Zelenka Harald Band: 12/2005
Tanzschule Manfred Polz

Copyrighted material

Polz Manfred Band: 06/2006
Tanzschule Roman E. Svabek
Svabek Roman Emanuel Band: 12/2007
Tanzschule Ruetl
Urnsk Matthias Band: 12/2005
Tanzschule Schmidtschläger Inh. Franz Wirtinger
Wirtinger Franz Band: 12/2005
Tatschl Christian KEG
Tatschl Christian Band: 12/2005
Tenniscenter Froschauer Rosa
Froschauer Rosa Band: 12/2005
Tirol Alpin Natursportevents Martin Ripfl-Marx
Ripfl-Marx Martin Band: 03/2005
Waldcamping Hubertus
Moherer Hubert Band: 12/2005
Wirtz' Langacker Strondl Gaststättenbetriebs-GmbH & Co. KEG
Hager Erwin-Rudolf Band: 06/2006

Handarbeiten und Basteln

Ohne Angabe der Dienststelle:
Berger Kora Band: 12/2005
Urban Rosemarie Band: 06/2007

Dürkopp-Adler Industrienähmasch.-Vertrieb Zimmermann & Kroboth GmbH
Zimmermann Hans-Dieter Band: 12/2006
Kreatives Allerlei Hobby- und Künstlerbedarf - Mag. Daniela Heider
Mag. Heider Daniela Band: 06/2006
KreativWerkstatt Töpferei Christine Dworschak
Dworschak Christine Band: 12/2005
Kunst & Keramik Werkstätte Inh. Brigitte Winter
Winter Brigitte Band: 12/2005
Martins Modellbau - Elektronik
Segl Martin Band: 03/2005
Oli's Bunte Stube - Andrea Ofner
Ofner Andrea Band: 12/2005
Schneiderzubehörzentrum Siegfried Winkler KG
Winkler Werner Band: 12/2006
Tapisserie „Zur Linde" Inh. Gabriele Thallhammer
Thallhammer Gabriele Band: 12/2005
Wollstube Sillipp Ulrike
Sillipp Ulrike Band: 12/2005
Zwei glatt zwei verkehrt - Christine Wirnalm
Wirnalm Christine Band: 12/2005

Lesen, Schreiben, Malen, Sammeln

Briefmarkenhandlung Westermayr-Slavicek - WR Tatjana Westermayr
Westermayr Tatjana Band: 12/2007
Bücher Hikade
Hikade Roswitha Band: 12/2005
Buchhandlung Kirchner-Krämer KEG
Mag. Kirchner-Krämer Lucia Band: 12/2005
Kucera KEG
Kucera Bernd Band: 12/2006

CLUB CARRIERE BEDANKT SICH FÜR DIE FREUNDLICHE UNTERSTÜTZUNG DURCH

BRIEFMARKENHANDLUNG WR TATJANA WESTERMAYR

Briefmarkenhandlung WR Tatjana Westermayr
Tatjana Westermayr Band: 12/2007
A-1060 Wien, Mariahilfer Straße 91/2/8
Tel.: 01 5975134 Fax 01 5975134
westermayr@chello.at www.briefmarken-westermayr.at

Ophila Puschmann u. Schwarz OEG für Briefmarken und Postgeschichte
Puschmann Friedrich Band: 06/2004 06/2007
Stadtbücherei Kapfenberg
Schlatzer Helmut Band: 12/2007

Musik

Didi's Musik D. Lampert
Lampert Dietmar Band: 12/2006
F. Moser Patentverwertung & Musikinstrumentehandel
Moser Franz Band: 06/2006
Hera Music & Media Production Helmut Rasinger jun.
Rasinger jun. Helmut Band: 03/2005
Meisterwerkstatt für Metallblasinstrumentenbau Schuller
Schuller Klaus Band: 03/2005
Musik Schneidhofer, Inhaber Robert Schneidhofer
Schneidhofer Robert Band: 12/2006
Musiklehranstalten Wien
Hiellscher Swea Band: 12/2005
Musikschule Freistadt
Kreischer Mathias Band: 12/2005
Orgelbauwerkstätte M. Walcker-Mayer
Walcker-Mayer Michael Alexander Band: 2000 06/2006
Seekirchner GmbH
Seekirchner Roman Band: 12/2006

Ton Eichinger - Brigitta Eichinger professionelle Tonsysteme
Brigitta Eichinger Band: 09/2003 06/2007
A-1160 Wien, Hellgasse 4
Tel.: 01 4847400 Fax 01 4847400 22
office@ton-eichinger.at www.ton-eichinger.at

Weinberger GmbH - Klavierhaus Enns
Weinberger Bruno Band: 12/2002 06/2007

Copyrighted material

Sportanlagen und -schulen

Attention Badmintoncenter Adi Kohlbacher
Kohlbacher Adi Band: 06/2006
Die roten Profis Schischule Mayrhofen Komm.-Rat Manfred Gager
Gager Manfred Band: 12/2007
Fahrradtechnik Haas GmbH
Dipl.-Ing. (FH) Haas Wolfgang Band: 03/2005
Lifeline
Kerndler Martin Band: 06/2006
Olympiaworld Innsbruck - Olympia Sport- und Veranstaltungszentrum Innsbruck GmbH
Dr. Bielowski Michael Band: 12/2007
Parashuttle Seefeld OEG
Lindner Christian Band: 03/2005
Reitstall St. Lukas Riegler & Co.KG
Riegler Johann Band: 03/2005
Schwimmschule Schwimmsport Steiner
Steiner Andrea Band: 12/2007
Sportakademie Wien
Mag. Gloggnitzer Johann Band: 12/2005
Sportpark Plauen Fitneß Life GmbH
Dipl.-Ing.(FH) Lachmann-Ott Annett Band: 12/2007
Studio Gabriella Cimino Pilates Center Vienna
Cimino Gabriella Band: 06/2006
Tennisanlage Doleschal GmbH Erholungszentrum Stockerau
Doleschal Anita Band: 12/2005
Tenniscenter Skarics
Skarics Ernst Band: 12/2005

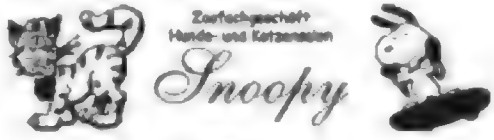
Sportartikel und -geräte

Athletik Union Graz
Marnul Kurt Band: 03/2004 bis 03/2005
Berger Kornholz OEG
Kornholz Wolfgang Band: 12/2005
Bravo-Print GesbR
Steiger Harald Band: 03/2005
EXPEKT.COM GmbH
Krymiseva Elena Band: 12/2007

Fahrrad + Schi Dipl. Sportlehrer H. Csarmann
Dipl. Sportl. Heinz Csarmann Band: 06/2007
A-1060 Wien; Linke Wienzeile 128
Tel.: 01 5978288 Fax 01 5978288
fahrrad-ski@chello.at www.fahrrad-ski.at.tc

Flexi Sports GmbH
Sasse Andy Band: 03/2005
Gebrüder Gföllner GmbH & Co Reifen - Sport - Mode KG
Gföllner Pauline Band: 12/2005
Intersport Pötscher Johann GmbH
Potscher Johann Band: 06/2006
Nike GmbH
Dr. Teichmann Stefanie Band: 12/2007
Rad Cult Schedler OEG
Schedler Mario Band: 12/2006
Reiterstadl Florid Sport Handels GmbH
Migl Alexandra Band: 12/2005
Rossignol Österreich GmbH - Cleveland Golf
Gasser Erwin Band: 03/2005
Sport Eybl & Sports Experts GmbH
Grabitzer Alexander Band: 12/2007
Sport Geräte Service
Pliem Dieter Band: 12/2006
Sport Roth
Roth Josef Band: 03/2005
Stanka Sport 2000 Sportwaren
Stanka Karl Band: 06/2006
Starfish Fisherman's Partner Fa. Gerhard Müllner
Müllner Gerhard Band: 03/2005
Winninger GmbH
Winninger Roman Band: 12/2006

Tiere



Hundesalon Snoopy
Friederike Kollenbach Band: 06/2007
A-1040 Wien; Karolinengasse 27
Tel.: 01 5050988 Fax 01 5050988
office@hundesalon-snoopy.at www.hundesalon-snoopy.at

Die Adresse für Ihr Tier

Pet-Needs - Die Adresse für Ihr Tier – Zoologische Handlung
Pascal Zotto Band: 06/2007
A-1150 Wien; Karmeliterholgasse 10/5
Tel.: 01 8974899 Fax 01 8974899
office@pet-needs.com www.pet-needs.at

Albrecht's Tierfutter-Abholmarkt GmbH
Albrecht Petra Band: 06/2007

Copyrighted material

Alfred Höller Zoologische Präparation
Höller Alfred Band: 12/2006
BellargoCavallo Schweif- & Mähnenverlängerung und -verdichtung
Neubauer Natascha Band: 12/2006
Danis Hundesalon Daniela Steininger
Steininger Daniela Band: 12/2005
Dein Tier + Du - Zoofachgeschäft Inh. Schedl Herbert
Schedl Herbert Band: 03/2005
Halmerhof Reitstall Zwinz
Zwinz Christina Band: 06/2006
Hundesalon Margit Schönauer
Schönauer Margit Band: 12/2006Hundezentrum Niederl GmbH
Niederl Josef Band: 12/2005 06/2006
Koch GmbH & Co KG Heimtiernahrung
Koch Dietrich Band: 12/2005
Ragossnig Kleintier- und Bastelwelt
Ragossnig Herbert Band: 03/2005

ROYAL CANIN
Royal Canin Österreich GmbH
Ing. Wolfgang Kren Band: 06/2006 06/2007
A-1140 Wien; Wolfgang-Pauli-Gasse 3
Tel.: 01 8791669 Fax 01 879166933
wolfgang.kren@royal-canin.at wolfgang.kren@royal-canin.at

Schönbrunner Tiergarten GmbH
Dr. Schwammer Harald Band: 2001 06/2007
Tierisch gute Sachen - Wiens 1. Bioladen für Tiere Mag. Nadja Ziegler
Mag. Ziegler Nadja Band: 06/2007
Tommy's Zoo GmbH
Willixhofer Heidi Band: 12/2007

CLUB CARRIERE BEDANKT SICH FÜR DIE FREUNDLICHE UNTERSTÜTZUNG DURCH

Tropen-Haus Reptilien + Terraristik Irene Bürkner
Irene Bürkner Band: 06/2007
A-1090 Wien; Glasergasse 10
Tel.: 01 3156559 Fax 01 3156559
tropen-haus@gmx.at

WHU Wolfgang Fest Inhaber
Fest Wolfgang Band: 06/2004 06/2006
Zoo-Sauer gegr. 1880 Inh. A. Popper
Popper Andreas Band: 06/2006
Zoo Doolittle
Vrdoljak Dujo Band: 06/2007

Wetten

Ohne Angabe der Dienststelle:
Auer-Strobl Susanne Band: 12/2005
Irsigler Jürgen Band: 12/2006
Lindenau Heinrich Band: 03/2005

ARLAND Technologies Gesellschaft für Informationstechnologie mbH
Weber Claudia Band: 12/2007
Casinos Austria AG
Mag. Leutgeb Josef Band: 06/2007
CBC Computer Betting Company
Kleiss Horst Band: 03/2005
Century Casinos Europe GmbH
Dr. Gernert Christian Band: 12/2006
Mag. Schmiedmaier Niclas Band: 07/2002 06/2007
COM-BET.com Wett GmbH
Voigtleitner Markus Band: 12/2005
Glücks- und Unterhaltungsspiel BetriebsgmbH WinWin
Bauer Thomas Band: 12/2007
Hohe Brücke Beteiligungsverwaltung und Unternehmensberatung GmbH
Dr.iur. Gorton Wilhelm Band: 1998 06/2006
Lotto - Toto Annahmestelle Maria Dolecek
Dolecek Maria Band: 06/2006
Österreichische Lotterien GmbH
Dipl.-Kfm. Dr. Wallner Leopold Band: 1998 bis 12/2007
Wohlauf Gerlinde Band: 12/2005
Polanz & Polanz OEG
Totter Horst Band: 12/2007
Top Sportwetten GmbH
Roplitsch Birgit Band: 12/2005

Wellness

Bader Handels-GmbH
Bader Daniel Band: 12/2007

BIZVEQ - Institut - Living Life – Wellness
Thomas Schlager Band: 12/2007
Niederösterreich Süd
Tel.: 0676 6489953 office@bizveq.com
www.bizveq.com

Bräunungsstudio Kreta Sun - Inh. Rudolf Rotner
Rotner Rudolf Band: 1999 06/2007
Cosmetic-Institut Eva Brode
Brode Eva Band: 1999 12/2003 06/2007
Delfin HandelsgmbH
Kogler Harald Band: 12/2005
Emmexl Fitneß Studio GmbH
Lukasser Günther Band: 12/2005
FED GmbH Wasseraufbereitung - Schwimmbadtechnik
Zauner Helmut Band: 06/2006
Gästehaus Isabel - Wellness Isabelle Schwarz
Schwarz Isabelle Band: 12/2005

Copyrighted material

Blumen Krammer OEG
Krammer Josef Band: 12/2007
Blumen Weingartshofer GmbH
Minarik Gerhard Band: 06/2007
Blumenatelier Astrid Mayer
Mayer Astrid Band: 06/2007
Blumenfreund Inh. Sonja Kepplinger
Kepplinger Sonja Band: 06/2007
Blumenstube Gumpendorf Blumen Rott OEG
Fiedler Michaela Band: 12/2006
Blumentreff Romy Inh. Romana Neubauer
Neubauer Romana Band: 12/2006
Flora-Salon Inh. KommR. Rudolf Hajek
Hajek Rudolf Band: 12/2007
Floramedia Austria GmbH
Ing. Lippitz Johannes Band: 12/2006
Floristik am Leberberg Inh. Gabriele Hertl
Hertl Gabriele Band: 12/2005
Flowery Field Inhaber: Alexander Broukal
Broukal Alexander Band: 06/2006
Gärnerei Franz Mursch
Mursch Franz Band: 12/2007
Gartenbau H. Fassl Nfg. Hannelore und Franz Fenz GnbR
Fenz Karl Band: 12/2006
Gartenbau Kontner Blumen. Kränze. Grabgestaltung
Kontner Johann Band: 06/2006
HDS Hydrokulturen Dekorationen Schmiedseder GmbH
Schmiedseder Maria Band: 12/2006
Hogl Innenbegrünung GmbH
Hogl Manfred Band: 03/2005
Immergrün - Floristik
Perndorfer Karin Band: 06/2006
Klaus Petrucha Samen - Pflanzenschutz
Petrucha Klaus Band: 12/2005
Kugler Blumen Blumengroßhandel Rene Kugler KEG
Kugler Barbara Band: 12/2006
La Fiore Fachgeschäft f. Floristik & Lebensstil Linzner & Eterstorfer OEG
Linzner Claudia Band: 06/2007
Natalie's Blumen - Blumen für alle Anlässe!
Elhamy Josef Band: 06/2007
Sädler GmbH & Co KG
Steinmetz René Band: 2000 06/2007
Treibhaus Alles Blume Krista Martin
Martin Krista Band: 12/2006
WB Blumen Company Handels GmbH
Linke Julius A. Band: 1999 12/2006

Garten- und Landschaftsgestaltung

Baumschulen Schick GmbH
Schick Heinz Band: 12/2006
Benczak Gartencreation GmbH & Co KG
Benczak Maria Band: 06/2006
Bewässerungsanlagen Eduard Rotter
Rotter Eduard Band: 06/2006
brainbows - the information company
Dipl.-Ing. Plunger Eva Band: 06/2007
Büro für Landschaftsplanung - Freiraum , Spiel- und Sportstättenplanung
Dipl.-Ing. Erlmoser Karin Band: 12/2007
Christian Ortmann Gartengestaltung
Ortmann Christian Band: 06/2006
Dunkl Garten Ing. Brigitte Dunkl
Ing. Dunkl Brigitte Band: 03/2005
Eric Schweizer Royal GmbH
Simonlehner Hans Jörg Band: 06/2007 12/2007
Gartenbau Heinzpeter Bauer
Bauer Heinzpeter Band: 12/2005
Gartengestaltung Ing. Günther Ecker
Ing. Ecker Günther Band: 12/2006
Gartengestaltung Manfred Haas
Haas Manfred Band: 12/2005
Gerhard Karl Gartengestaltung
Ing. Karl Gerhard August Band: 06/2007
Gottfried + Gertraud Viehböck Baumschule - Gärtnerei - Floristik
Viehböck Gottfried Band: 06/2006
Ing. Anton Moosbrugger Gala-Planung + Bau
Ing. Moosbrugger Anton Band: 06/2006
Lichtblau Gartengestaltung Dr. Lichtblau GmbH
Lichtblau Andreas Band: 03/2005
Nature & Landscape DI Köferle & Co KEG
Dipl.-Ing. Platzer Klaus Band: 06/2006
ÖkoPlant® M. Roitner GmbH
Roitner Michaela Band: 12/2006
Österreichischer Siedlerverband
Köstlinger Gerhard Band: 12/2006
Stausberg VertriebsGmbH
Ing. Hanbauer Kurt Band: 03/2005
Tossmann Tritta KEG - Gartengestaltung
Dipl.-Ing. Tossmann Robert Band: 12/2006
Bio Furtner Großvertrieb für naturgemäßen Gartenbau Inh. B. Hejduk
Hejduk Brigitte Band: 12/2005
Gartengeräte - Reparatur Anton Zellinger
Zellinger Anton Band: 06/2006

Schwimmbad und Teichbau

BWT AG
Saurwein Stefan Band: 03/2005
DI Gerhard und Johann Fuchs Wassertechnik
Fuchs Johann Band: 06/2007
Leidenfrost-Pool GmbH
Leidenfrost Johann Band: 06/2007
WSE Freizeitanlagen HandelsgmbH
Weiss René Band: 12/2007

Abendunterhaltung

„Triple D" Gastronomiebetriebs GmbH
Dobcak Peter Band: 12/2007
Austaller & Holzinger OEG Blue Light Pub

Copyrighted material

© CLA
Copyright
Agency
Limited

Austaller Martin Band: 12/2006
Billy's Bones Irish Pub Karkov Gastronomiebetrieb GmbH
Mag. Kovats Endre Band: 03/2005
Brandl & Leiner GmbH
Brandl Johanna Band: 06/2007
Cafe - Bar - Restaurant Spark Schwarz GmbH
Mag. Schwarz Stefan Band: 12/2005
Cafe Etage
Fedar Christina Band: 03/2005
Cafe Korb - Susanne Widl
Widl Susanne Band: 12/2005
Cafe Restaurant Cortez Gharib Handelsagentur
Maghsudi Shinn Band: 12/2005
Chamäleon Inh. Schaufler Alexander
Schaufler Alexander Band: 12/2005
Clubschiff Johann Strauss Gastronomie Betriebs GmbH
Lesek Claudia Band: 06/2007
CRU Christine Ruckendorfer Projekt GmbH
Ruckendorfer Christina Band: 12/2003 06/2007
Cumberland-Parkcafe Familie John
John Siegfried Band: 06/2006
Down Under Aussie Pub Inh. Michael Reisinger
Reisinger Michael Band: 12/2005
E. Schuller GmbH
Schuller Ernst Band: 12/2006
Empire Marketing GmbH
Natschläger Joachim Band: 12/2007
Escad-Willibald GmbH
Willibald Werner Band: 12/2005
Gasthaus Ybbstalhof Inh. Brigitte Wiesmüller
Steiner Ottilie Band: 12/2006
Gasthof Paier
Paier Anton Band: 12/2006
Gastronomiebetrieb „Timeless"
Pohn Alfred Band: 12/2006
Geilehner Gastronomiebetriebs KEG
Geilehner Siegfried Band: 03/2005
Hamburg Bar
Haubenwaller Julius Band: 03/2006
Happy's-Kegler Treff Pub Kegelbahnen Hans Peter Firzinger
Firzinger Hans Peter Band: 06/2006
Inn.Viertel Strasser Christian
Strasser Christian Band: 06/2006
Kabarett Simpl
Niavarani Michael Band: 1998 12/2005 bis 12/2007
KMB - Gastroevent Betriebs GmbH
Morawetz Robert Band: 12/2006
KUB Cafe Edith Anwander
Anwander Edith Band: 06/2006
Lukas Kaffeehaus und Bar
Seiern und Aspang Renate Band: 03/2005
M.P.E. Gastronomie GmbH & Co. Betriebs KG
Burow Mike Band: 03/2005
Matanza's Cocktailbar Donauinsel
Baumgartner Rene Band: 12/2006

Lemmon - Bar Wolfgang Bittner
Wolfgang Bittner Band: 06/2007
A-1010 Wien, Wollengasse 1
Tel.: 0699 11961572 wolfgang.bittner1@chello.at
www.lemmon.at

„Latte Grande" Gündes und Yilmaz OEG
Alper Yilmaz Band: 06/2007
A-1180 Wien, Währinger Gürtel 139
Tel.: 01 3301590 Fax 01 330159015
office@lattegrande.at www.lattegrande.at

Murphy's Café Inh. Werner Schieler
Schieler Werner Band: 12/2007
Oscar's Cafe Bar Inh. Wank Eveline
Wank Eveline Band: 12/2007
Ost Klub Angerer Matthias Diskothek
Angerer Matthias Band: 06/2007
P1 Gaststätten GmbH
Gunschmann Klaus Band: 03/2005
Paddy's Irish Pub
Orth Roland Band: 12/2005
Rauch Café und Restaurant
Rauch Reinhard Band: 12/2006
Reiss Bar - M. Schimanko Gastronomie Betriebs GmbH
Schimanko-Stiedl Michaela Band: 12/2005
Remember Lifestyle Gastronomie GmbH
Zeller Marc Band: 06/2007
Richy's Grünberger & Pros OEG
Grünberger Norbert Band: 03/2005
S-Club Inh. Shlomo Sarkov
Watzl Robert Band: 06/2007
Schaller OEG
Schaller Jürgen Band: 12/2005
Spaer Handels- und Gastronomie GmbH
Spaer Lena Band: 12/2005
Sportcafe Diamond Inh. Mario Meister
Meister Mario Band: 12/2007
Steh Achterl - Firma Gelbmann Robert
Gelbmann Robert Band: 12/2006

Copyrighted material

Cafe - Konditorei - Eis - Eigene Erzeugung Ingrid Bürger
Bürger Ingrid Band: 12/2006
Cafe - Konditorei - Eis Thallinger
Redtenbacher Karin Band: 12/2005
Café - Konditorei Handl
Handl Erich Band: 12/2007
Cafe Auris Shop Cafe-Shop-Trafik-Kartenbüro
Auer Klaus Band: 12/2005
Café Oro, Komm.-Rat Walter Bachofner
Bachofner Walter Band: 03/2005 06/2007
Cafe Conditorei Götze
Götze Gerhard Band: 06/2006
Cafe Fennes - Inhaberin Birgit Fennes
Fennes Birgit Band: 06/2007
Cafe Heiss - Wurzer Christian
Wurzer Christian Band: 12/2007

Café Hotel Garni Thermenoase Familie Perl
Maria Perl Band: 06/2007
A-8293 Bad Blumau; Hauptstraße 6
Tel.: 03383 2660 Fax 03383 266042
perl@thermenoase.at www.thermenoase.at

Cafe Konditorei Bäckerei Otto Gammer
Gammer Otto Band: 03/2005
Cafe Konditorei Josef Angelmayer
Angelmayer Erika Band: 12/2005
Café Konditorei La Piazza d' Oro Michaela Kopitsch
Kopitsch Michaela Band: 12/2005
Cafe Konditorei Stadtlehner
Stadtlehner Manfred Band: 12/2007
Cafe Mon Chery Johanna Obenaus
Obenaus Johanna Band: 06/2006
Cafe Monic Inh. Monika Strudl
Strudl Monika Band: 12/2005
Café Oper Wien
MMag. Dr. Drug Claudia Band: 12/2007
Köberl Thomas Band: 06/2006
Cafe Per Du Manfred Lippl KEG
Lippl Manfred Band: 03/2005
Cafe Pröll - Das gemütliche Cafe
Pröll Alois Band: 06/2007
Cafe s'Morcherl Inhaberin Koller Heidemarie
Koller Heidemarie Band: 06/2006
Café Schillerpark Richard Huber KEG
Balamaci Cornelia Band: 06/2006
Cafe Tosca Helga Rotböck
Rotböck Helga Band: 03/2005

Cafe-Altstadt B. Linthaler
Linthaler Bernd Band: 12/2006

Cafe-Confiserie M. Möser OHG – Alleininhaber Andreas Rosner
Andreas Rosner Band: 06/2007
A-1230 Wien, Maurer Hauptplatz 5
Tel.: 01 8886365 Fax 01 8895216
andreas.rosner@aon.at www.konditorei-moeser.at.tf

Cafe-Konditorei Christian Stöger
Stöger Christian Band: 12/2005
Cafe-Konditorei Tötsch
Tötsch Dietmar Band: 12/2007
Cafe-Konditorei-Glanzing GmbH
Mag. Novak Irena Band: 06/2007
Cafe-Lounge Trachternvogl
Ohlmann Christian Band: 03/2005
Cafe-Restaurant Frauenhuber Inh. Fam. Binder
Binder Stefanie Band: 12/2006
Coffee Day Gastronomie und Kaffehandels GmbH
Weis Klaus Band: 12/2006
Crêpe Café Schano Stefan & Nemes Isabel
Schano Stefan Band: 06/2006
Das Kaffeehaus Die Konditorei Thaler
Thaler Raimund Band: 12/2007
Draxler & Schernhammer GmbH
Schernhammer Eva Band: 12/2007
Eissalon Eis - Prinz Josefa Prinz
Prinz Josefa Band: 12/2005
Eissalon Johannes Bittner
Bittner Johannes Band: 12/2005
Ejupi Adem & Co KEG, Eissalon + Imbiß - Donauplex
Ejupi Emine Band: 06/2006
Expresso Holy Harald
Holy Harald Band: 12/2005
Fa. Louis Lehmann Kaffee - Konditorei
Förtsch Peter Band: 07/2002 09/2003 12/2005
Gabys Treff
Janda Gabriela Band: 12/2005
Gasthof und Holzhandel Moser Egghardt GesnbR
Egghardt Thaddäus Band: 12/2007
Gastrobetriebe Oberlaa GmbH & Co KG
Pucher Heinz Band: 12/2007
Holzer Harald GmbH
Holzer Harald Band: 12/2007
Il Castello Gastronomie GmbH
Merai Munther Band: 12/2005
Ital. Eissalon Costantin Antonio

Copyrighted material

Costantin Antonio Band: 12/2006
Kaffee & Bleistift Martin Rotter KEG
Rotter Martin Band: 12/2007
Konditorei Toni - Inh. Anton Mittelmayr
Mittelmayr Anton Band: 06/2004 06/2006
Konditorei und Cafe Rudolf Groissböck GmbH
Groissböck Oliver Band: 2000 06/2007
Konditorei-Cafe Petra - Petra Uhler
Uhler Petra Band: 12/2005
Konditorei-Kaffee Zauner GmbH & Co KG
Zauner Josef Band: 1999 2000 06/2006
KP Tortendesign Conditorei
Klaschka Manfred Band: 03/2005
Migot & Stoll GbR
Stoll Christian Peter Gustav Band: 03/2005
Rosso e Nero Gaststättenbetriebs-GmbH
Dimitrova Nadia Band: 12/2005
Rötzer Speiseeis & Backwarenerzeugungsgmbh
Rötzer Horst Band: 12/2005

Cafe-Restaurant Pub Bar
Zum Siegl

Siegl's Café GmbH
Alexander Kirchmayer Band: 06/2007
A-2700 Wiener Neustadt; Hauptplatz 11
Tel.: 02622 61616 office@zumsiegl.com
www.zumsiegl.com

Spezerei Machek und Salomon OEG
Salomon Wolfgang Band: 03/2005
Stadtcafé Eggenburg Eduard Maurer
Maurer Eduard Band: 06/2007
Strehly Café Konditorei
Hödl Günther Band: 07/2002 06/2007
Village Café - Doris und Ernest Hrastnik
Hrastnik Doris Band: 06/2007 12/2007
Hrastnik Ernest Band: 12/2007
Wolfgang Winkler KEG
Winkler Wolfgang Band: 12/2005
Zsolt Kiss
Kiss Zsolt Band: 06/2006

Speiselokale

Ohne Angabe der Dienststelle:
Schönleitner Joachim Band: 03/2005
Wulz Dagmar Band: 03/2005

„Culinarium" LYG Gastronomiegmbh
Lin Anton Band: 06/2007

„Fischl's" - Johann Fischl
Fischl Johann Band: 12/2006
„Latte Grande" Gündes und Yilmaz OEG
Yilmaz Alper Band: 12/2007
„Mr. Lee" Asia-Fastfood Restaurant GmbH
Shan Jiapian Band: 12/2005
„Wilhelm Busch" Inh. Kienzer & Scharf OEG
Kienzer Manfred Band: 12/2006
5er Bräu Gastro GmbH
Simunovic Ilija Band: 12/2007
Accademia del Caffè Gastronomiebetriebs GmbH
Cavic Sunny S. Band: 12/2005
Al Cavallino Gastronomiebetriebs GmbH
Calise Antonio Band: 12/2007
Alfred Petzl Gasthaus am Gerichtsberg
Petzl Alfred Band: 12/2005
Algast Gastronomie GmbH
Zehetner Michael Band: 12/2006 06/2007
Algast Gastronomie GmbH - Cafe Ascot
Barth Alfred Band: 12/2005
Andreas Mair Spezialitätenrestaurant Zum Griechen
Mair Andreas Band: 12/2005
Apartment Gastro & Event GmbH
Wiesenhofer Jürgen Band: 06/2006
Apprano Das Gasthaus Inh. Johannes Pruscha
Pruscha Johannes Band: 12/2006

Apro Plank & Pressl GmbH
Christian Plank Band: 06/2007
A-3311 Zeillern; Schloßstraße 39
Tel.: 07472 67403 Fax 07472 674034
christian.plank@apro.at www.apro.at

Arkadenhof Heuriger Fam. Mutz
Mutz Gerlinde Band: 12/2007
Arthur & Arthur Inh. Alipour
Alipour Behrouz Band: 12/2006
Atelier Augarten Cafe-Restaurant. Pock Restaurant GmbH
Pock Christian Band: 12/2006
Bäckerei und Espresso Konditorei, Zorzi KG
Zorzi Peter Band: 12/2006
Baldeplatz Gastronomie GmbH
Berst Sim Band: 03/2005
Bar Hafa GmbH
Bodner Paul Band: 03/2005
Bar-Restaurant „Mozart Stüberl" Besitzer Karl Reißner
Reißner Karl Band: 03/2005
Bartellas GmbH - Zypriotisches Restaurant Rhodos
Bartellas Joseph Band: 12/2005
Bastei - Beisl E. Scheiflinger
Scheiflinger Erwin Band: 12/2006
Bei Max
Luger Beatrice Band: 03/2005
Berggasthof Windhager-Kores
Kores Eleonora Band: 12/2005

Copyrighted material

Transcribed by Gemini 3 Pro

Cafe Espresso Johanneshöhe - Bertel KEG
Bertel Maria Band: 06/2006
Café Helga, Robert Mramor Gastronomiebetrieb
Mramor Helga Band: 12/2007
Café Restaurant Alte Taverne Helene Coman
Coman Helene Band: 12/2007
Cafe Restaurant Sila Fikret Acikel KEG
Acikel Fikret Band: 12/2005
Cafe Ritter GmbH
Baucek Barbora Band: 12/2007
Cafe Standard Schmid KEG
Schmid Roswitha Band: 03/2005
Cafe-Restaurant „Barbados" Restaurationsbetrieb GmbH
Müller Werner Band: 06/2007

" Zum Waldviertler "
Seit 40 Jahren
Cafe-Restaurant „Zum Waldviertler" Renate Mack
Renate Mack Band: 06/2007
A-1160 Wien, Kirchstetterngasse 37
Tel.: 01 4944295 renate.mack@zumwaldviertler.at
www.zumwaldviertler.at

Cafe-Restaurant Glorietta - Stainer Glorietta Betriebs OEG
Stainer Harald Band: 06/2007
Cafe-Restaurant Goldeck Bernhard Kepe
Kepe Bernhard Band: 12/2005
Cafe-Restaurant Weimar Club-Discothek Palme KommR. M. Platzer
Platzer Maximilian Band: 1999/2001 09/2004 03/2005
Catedral
Weiss-Rohan Christiane Band: 12/2005
Chinaco Asia Spezialitäten KEG Gao Feng
Gao Feng Band: 06/2006
Christine Fuchs GH. Schwarzer Adler
Fuchs Christine Band: 12/2005
Da Fuxi Bar-Restaurant Inhaber Fuchsbichler Reinhard
Fuchsbichler Reinhard Band: 06/2006
Dalmatiner Grill
Kovacec Anton Band: 03/2005
Dannin - Dannin GmbH
Ninic Daniel Band: 03/2005
Das neue Gösserbräu Familie Assam Adolf
Assam Adolf Band: 06/2006
Das Styria
Gandolf Kurt Band: 03/2005
Der Schloßwirt Besitzer: Gerhard Bürger
Bürger Gerhard Band: 12/2005
Die Burg Güssing - Restaurant
Almasi Attila Zsolt Band: 06/2007
Dom Bräu Gerhard Zotter
Zotter Gerhard Band: 12/2005
Donau Restaurant Fisch-Berger - Alexander Szaraz
Szaraz Alexander Band: 12/2005
Ebner Harald Restaurant im Freizeitzentrum
Ebner Harald Band: 06/2006
Ebner's Fischerhaus Franz Ebner
Ebner Franz Band: 03/2005
ef16 Restaurant Weinbar Andreas Hassinger
Hassinger Andreas Band: 12/2007
Einhorn Restaurant GmbH - Ernestine Dietl
Dietl Ernestine Band: 12/2005
Elisabeth Schilling Almgasthaus
Schilling Elisabeth Band: 12/2006
ella s bar/restaurant Assimina Restaurant GmbH
Slama Clemens Band: 12/2007
EMKO Gastronomiebetrieb GmbH Cafe - BIGGI
Weissenbeck Friedrich Band: 12/2005
Erste Bank Restaurantbetriebs GmbH
Letz Robert Band: 12/2007
Eurydike - Alexander The Great Restaurant LTD
Mag. Konwik Robert Band: 03/2005
Every Day Is Sunday GmbH
Gajdusek Alexander Band: 06/2006
Ewald + Eva Plachutta GmbH Hietzinger Bräu
Plachutta Ewald Band: 1998 07/2002 bis 12/2007
F.u.G. Fiedler GmbH Gastwirtschaft zum Mittelpunkt der Welt
Fiedler Friedrich Band: 06/2007
Feinkost-Imbiß Reisinger
Reisinger Marona Band: 12/2005
Figlmüller GmbH
Figlmüller Thomas Band: 09/2004 bis 12/2005
Fink Riegersburg Gasthof-Restaurant Inhaber Gottfried Franz Fink
Fink Gottfried Franz Band: 06/2006
Fiore & Mattea - Trattoria Alimentari Vinoteca Fiorenzo Rauzino
Rauzino Fiorenzo Band: 12/2006
Fischerbräu Erste Wiener Gasthausbrauerei - Walter Hejl KG
Hejl Walter Band: 12/2006
Fischerhäusl Ludwig Wedam
Wedam Ludwig Band: 03/2005
Fischrestaurant Bodulo Inh. Dipl. oec. T. Jurasic-Janjic
Mag. Jurasic-Janjic Tamara Band: 12/2005
Floridsdorfer Schmankerl Petrak GmbH
Petrak Wenzel Band: 12/2006
Fontroussi Cafe-Restaurant Inh. Mustapha El Fontroussi
El Fontroussi Mustapha Band: 12/2005
Fraenkel GmbH
Fraenkel Oliver Band: 12/2005
Franz Wöhrer Gasthaus
Wöhrer Franz Band: 06/2006
Fratelli Gastronomiebetrieb GmbH
Jusupov Esther Band: 12/2005
Freistädter Bierwirt Ratsherrnstube E. Vierhauser
Vierhauser Emil Band: 12/2005
Fuiko GmbH
Fuiko Franz Band: 06/2007

Copyrighted material

VOGELSCHEUCHE
VERTRIEB VON ÖSTERREICHISCHEN SPEZIALITÄTEN
SPECK, ROHMILCHKÄSE, FRISCHFLEISCH, WÜRSTE, GEBÄCK, SCHNÄPSE, VERANSTALTUNGEN, GESCHENKKÖRBE UND KASSETTEN

Gabriela Freisinger Restaurant
Freisinger Gabriela Band: 12/2006
Gasthaus - Pension „Zur Linde" Inh. Falb - Oberreiter
Falb Peter Band: 12/2007
Gassner's Wirtshaus
Gassner Thomas Band: 12/2005
Gasthaus „Stoamoa" Hannelore und Mathias Weinzirl
Weinzirl Hannelore Band: 12/2006
Gasthaus „Zur Gemütlichkeit" F. Rothmann
Rothmann Franziska Band: 06/2006
Gasthaus „Zur Pferdeeisenbahn" Josef Kaspar
Kaspar Josef Band: 06/2007
Gasthaus & Café Haferl, Herbert Haferl Kaffeerestaurants KEG
Haferl Herbert Band: 12/2007
Gasthaus Alois Sagmeister
Sagmeister Alois Band: 06/2007
Gasthaus Augarten List Christian
Vanicek Michael Band: 12/2006
Gasthaus Bankwirt, Goger Brigitte
Goger Brigitte Band: 12/2006
Gasthaus Bauer Wirt in Steinbrunn 2
Bauer Josef Band: 12/2005
Gasthaus Brauner Bar Pächter: Ingeborg Höfner
Höfner Ingeborg Band: 12/2007
Gasthaus Flammöh und Restaurationsbetriebsgmbh
Löffler Leopoldine Band: 12/2006
Gasthaus Franz Pendl
Pendl Franz Band: 12/2005
Gasthaus Freiseder Michael Schöllhammer
Schöllhammer Michael Band: 12/2005
Gasthaus Futterboden - Inh. Nicolas Jerusalem
Jerusalem Nicolas Band: 12/2005
Gasthaus Groiß Sigrid
Groiß Sigrid Band: 12/2005
Gasthaus Gusenbauer Inh. Astrid M. Wagensonner
Wagensonner Astrid Michaela Band: 12/2005
Gasthaus Hansi - Isabella Stuhr
Schwetz Johann Band: 12/2006
Gasthaus Huber „Schönster Wirt von Aschach" Pächter W. Mißbichler
Mißbichler Walter Band: 12/2006
Gasthaus Jagerecht P. Klaudia Steiner
Steiner Gustav Band: 12/2005
Gasthaus Kainz, Pächter Karl Papst
Papst Karl Band: 12/2007

Gasthaus Kirchenwirt Fam. Berndl
Herbert Berndl Band: 06/2007
A-3361 Kronstetten bei Aschbach; Marienplatz 1
Tel.: 07476 77316
landgastholberndl@aon.at

Gasthaus Kohler Eck - Pächter: Oswald Grassl
Grassl Oswald Band: 12/2006
Gasthaus Kurt Schina

Copyrighted material

Schina Kurt Band: 06/2006
Gasthaus Monika Hilmbauer
Hilmbauer Monika Band: 12/2005
Gasthaus Mooshausl
Klein Claudia Band: 03/2005
Gasthaus Rammel Zum Goldenen Engel
Rammel Petra Band: 12/2005
Gasthaus Sandwirt beim Kesselfall, Gerald Rath
Rath Gerald Band: 12/2007
Gasthaus Schloß Hochhaus Hillinger GmbH
Hillinger Cornelia Band: 03/2005
Gasthaus Schneckerl
Eder Christian Band: 12/2007
Gasthaus und Pension Gmasz Monika
Gmasz Monika Band: 12/2007
Gasthaus Weiler - Martin Weiler
Weiler Martin Band: 06/2007
Gasthaus Widhalm
Widhalm Anita Band: 12/2005
Gasthaus zum „Waldviertler Sepp" - Maria Trinkl
Trinkl Maria Band: 06/2006
Gasthaus zum Alten Schwartz Wirt GmbH
Schwartz Thomas Band: 12/2006
Gasthaus zum Harmonika Waldi Ewald Sturm
Sturm Ewald Band: 03/2005
Gasthaus zur Feldschlange
Burgstaller Klara Band: 12/2006
Gasthaus Zur Gis Martina Hengstschläger
Hengstschläger Martina Band: 06/2004 12/2005
Gasthaus zur Linde - Rupert Wakolbinger jun.
Wakolbinger Rupert Band: 12/2005
Gasthaus Zur Post Jos Restaurant & Partyservice
Neuhöfer Jochen Band: 03/2005
Gasthaus zur steirischen Jagastub'n Inh. Johann Pregl
Pregl Johann Band: 12/2005
Gasthaus zur Zahnradbahn Ilse Hissek Restaurantbetriebsgmbh
Hissek Ilse Band: 12/2006
Gasthof „Kaiserkrone" Helga Humer
Humer Helga Band: 06/2006
Gasthof - Restaurant „Dorfschmiede" Familie Bruckner
Bruckner Wolfgang Band: 06/2007
Gasthof Alpenblick K. Rami
Rami Kurt Band: 12/2005
Gasthof Angerer-Wirt
Angerer Siegfried Band: 12/2007
Gasthof Berger
Berger Adolf Band: 12/2005
Gasthof Broschek
Broschek Rudolf Band: 2000 06/2006
Gasthof Buchinger
Buchinger Franz Band: 12/2006
Gasthof Einhorn Schaller - Monika Danler
Danler Monika Band: 12/2007
Gasthof Etzlberger Höllinger Gabi und Walter
Höllinger Gabriele Band: 06/2006
Gasthof Goldene Krone - Familie Blumauer
Blumauer Gertraud Band: 06/2006
Gasthof Janda & Wanasek Fremdenzimmer GmbH
Janda Petra Band: 06/2006
Gasthof Kreitmar Keferloher 2 Gaststättenbetriebe GmbH
Wein Kenneth Band: 03/2005
Gasthof Mayrbäuri
Mayrbäuri Walter Band: 12/2005
Gasthof Michael Renner
Renner Michael Band: 12/2006
Gasthof Niederleitner
Niederleitner Michael Band: 12/2006
Gasthof Schauersberg Gästezimmer- Sauna-Solarium „Unsicht-Bar"
Hubauer Eugen Band: 12/2006
Gasthof Schwabl - Wirt
Schwabl Thomas Band: 12/2005
Gasthof und Gasthaus Thomahan
Leben Günther Band: 12/2007
Gasthof zum Weinberg
Holzer Martin Band: 12/2006
Gasthof zur Eiche Gästezimmer - Inh. Leopold Vlasaty
Vlasaty Brigitta Band: 06/2007
Gasthof-Pension Johann Thalhuber
Thalhuber Dagmar Band: 03/2005
Gasthof-Pension Schobermühle Fam. Gillesberger
Gillesberger Helmut Band: 03/2005
Gasthof-Pension St. Johannerhof Fam. Reiterer
Reiterer Franz Band: 12/2005
Gastronomiebetrieb Café Mocca
Zampini Nadja Band: 12/2006
Gemeinwieser GmbH - Gasthaus „Goldenes Schiff"
Baumgartlinger Maria Band: 06/2006
Goldengel Kommunikations Café Restaurant
Gold Manfred Band: 03/2005
Graf Hunyady Restaurant Betriebs GmbH
Mantler Werner Band: 12/2007
Griechisches Restaurant „Athineon" Sofia Gouzi KG
Christakis Christos Band: 12/2005
Grillhendl-Heuriger Gasthof Heiß - Heiß Josef
Heiß Josef Band: 12/2005
Gröbner Geschenkideen Handels GmbH Café Bellissimo Haubi's Backstube
Gröbner Renate Band: 12/2005
Gusti Bauer Inh. Kurt Weber
Weber Kurt Band: 12/2006
Gut Oberstockstall - E. u. F. Salomon OHG
Salomon Eva Band: 12/2005
Hackwirt
Blaha Benjamin Band: 06/2007
Halle Café.Restaurant.Motto Schlacher Event OEG
Mag. Schlacher Ins Band: 12/2006
Hami Restaurant Lee Jeong GmbH koreanische und japan. Spezialitäten
Lee Jeong-Woo Band: 03/2005
Hasta La Vista - Mexikanisch- Texanisch - Span. Spezialitätenrestaurant
Fuchs Günther Band: 12/2005

Copyrighted material

MU

Great

Schuster Rudolf Band: 03/2005
Ramien Restaurant GmbH
Gao Quanlang Band: 12/2007
RANI Indisches Spezialitätenrestaurant GmbH
Lal Jagtar Band: 03/2005
Rasthaus Räuberhauptmann Grasel
Streuhofer Erich Band: 06/2006
Rathaus-Stuben Restaurant GmbH
Karner Christoph Band: 06/2006
Reinthaler's Beisl - Mag. Johann Reinthaler
Mag. Reinthaler Johann Band: 12/2005
Residenz Michelland
Lugmayr Walter Band: 12/2005
Restaurant „Alt Sievering" Natascha Jedlicka
Jedlicka Natascha Band: 06/2007
Restaurant „Alte Backstube" - Angela Handler
Handler Angela Band: 12/2005
Restaurant „Brigitte"
Angermair Alfred Band: 12/2005
Restaurant „Zum goldenen Löwen"
Gavric Zeljko Band: 12/2005
Restaurant „ZUR REMISE"
Schönbauer Karl-Manfred Band: 12/2007
Restaurant - Pension Tiginggerhof Fam. Deutscher
Deutscher Harald Band: 12/2005
Restaurant Akropolis
Gianniki Sofia Band: 12/2005
Restaurant Am Chinesischen Turm Haberl GmbH
Rauscher Dieter Band: 03/2005
Restaurant Andreas Kurz
Kurz Andreas Band: 06/2007
Restaurant Bogenhauser Hof Inh. Gerhard Gleinser
Gleinser Gerhard Band: 03/2005
Restaurant Bräukeller Ch. Weber
Weber Christine Band: 12/2006 06/2007
Restaurant D'Landsknecht Inh. Vancsa GmbH
Madl Michael Band: 03/2005
Restaurant Daniel (Feinschmeckerlokal beim Ronacher)
Gutjahr Daniel Band: 12/2005
Restaurant Drei Husaren Uwe V. Kohl GmbH & Co KG
Novakovic Dusko Band: 12/2007
Restaurant Flein
Beaumont de St. Quentin Hubert Band: 03/2005
Restaurant Föhrenhof - Pächter: Oliver Lauscher KEG
Lauscher Oliver Band: 12/2006
Restaurant Karl Tasch Schloßstube Laudon
Tasch Karl Band: 12/2005
Restaurant Korso Hotel Bristol
Gerer Reinhard Band: 1998 bis 12/2007
Restaurant MOD Pichlmeier - Pichlmeier KEG
Pichlmaier Karl Band: 12/2007
Restaurant Ochsen-Sepp - Josef Fürtbauer
Fürtbauer Josef Band: 06/2006
Restaurant Prinz Ferdinand
Botos Lilu Band: 06/2007
Restaurant Sandro Inh. Dogru Serfinaz
Polat Suat Band: 03/2005
Restaurant Steirische Stub'n Fam. Weingant
Weingant Helmut Band: 12/2007
Restaurant Tangiberg
Staudinger Friederike Band: 03/2005
Restaurant Timbale Ch. und H. Hohenberger
Hohenberger Hermann Band: 06/2007
Restaurant und Gaststättenbetriebe Todorova GmbH
Husagic Ademir Band: 06/2006
Restaurant Veitscherhof Pächter W. Schred
Schred Walter Band: 12/2006
Restaurant zur alten Schießstätte
Heinreichsberger Josef Band: 12/2006
Restaurant-Cafe Edeltraud Grabner
Grabner Edeltraud Band: 12/2005
Ristorante Ca' D'Oro Inh. V. Rugiano Fisch- Spezialitäten
Rugiano Vincenzo Band: 03/2005
Ristorante Gondola Fa. Christine Ercin
Ercin Aydin Band: 12/2005
Ristorante Pizzeria Vino Rosso Familie Ates
Ates Cafer Band: 12/2006
Ristorante Pizzeria Vinothek Scala Inh. Igor Galic
Mag. Galic Ana Band: 03/2005
Ristorante Rossini Maddaluno GmbH
Maddaluno Enzo Band: 12/2005
Ristorante San Gimignano
Mefleh Basim Band: 12/2005

Roggendorf Stüberl, Pächter: Sumerauer Harald Restauration am Post-Sportplatz Wien
Harald Sumerauer Band: 12/2007
A-1170 Wien; Roggendorfgasse 2
Tel.: 01 486232316 roggendorfstueberl@chello.at

Ruberl & Kucera Gaststätte Inh. Andreas Ruberl
Alk Kristin Band: 12/2005
Rudis Cafe-Bar - Pächter Nikolaus Edler
Edler Rudolf Band: 12/2006
Salm & Co GmbH
Ing. Welledits Albert Band: 12/2002 06/2007
Salzberg, Swoboda + Partner OEG
Mag. (FH) Swoboda Regina Band: 12/2005
Sandwirt Mosti KEG
Mösti Helmut Band: 12/2005
Schabanack Uhl & Beck OEG
Uhl Andre Band: 12/2005
Schloß-Taverne Fam. Gössl
Gössl Andreas Band: 06/2006

Copyrighted material

AB 2006 ALLE FÖRDERER UNSERES PROJEKTES
MIT IHREM ERSCHIENENEN INTERVIEW IN

GOOGLE Buchsuche

CLUB CARRIERE - ONLINE

DIE ZUKUNFT BEGINNT JETZT!

Schloßwirt Kornberg Inh. Raimund Pammer
Pammer Raimund Band: 12/2005
Schloßwirtschaft Schattenburg Armin Gmeiner Ges.b.R.
Gmeiner Armin Band: 12/2006

Schmankerl Stub'n Karin Gschossmann
Kurt Gschossmann Band: 12/2007
A-1230 Wien: A. Baumgartner-Str. 125/6/001
Tel.: 01 2310216 Fax 01 2310216
schmankerlstubn1@chello.at www.schmankerl-stubn.at

Schmankerl-Treff - Inh. Gaby Hahnl
Hahnl Gabriela Band: 12/2006
Schnitzelhaus RestaurationsgmbH
Adacker Thomas Band: 12/2006
Schnitzelparadies Dorfwirt
Schmiedbauer Johann Band: 12/2007
Schöbinger's Gasthaus - Zum kleinen Semmering
Schöbinger Peter Band: 12/2005
Schübel-Auer GmbH - Weinbau und Heurigenbuffet
Somloi Daniela Band: 12/2006
Schuhbeck's Am Platzl GmbH
Schuhbeck Alfons Band: 03/2005
Seerestaurant Weiden am See, Pächter: Fam. Rechberger
Rechberger Alois Band: 12/2007
Segafredo Espresso Bar ORWI GmbH & Co KG
Wimmer Othmar Band: 03/2005
Shooters Redo und Co. OEG - Cafe - Bar - Restaurant
Redo Silvana Band: 2000 12/2005
Siegl's Café GmbH
Kirchmayer Alexander Band: 06/2007
Sole-Trattoria, Aki-Nuredini GmbH
Veseli Antonio Band: 12/2005
Sowa Patrick, Küchenchef und Restaurantmanager
Sowa Patrick Band: 12/2007
Sportcafé Ogris, Inh. E. Kancz
Ogris Andreas Band: 06/2007 12/2007
Sportcasino Ebelsberg Fam. Lugmair Fremdenzimmer und Kegelbahnen
Lugmair Christian Band: 12/2005
Stadtcafe Eissalon Konditorei Le Prince Maurice Doci KEG
Doci Michael Band: 12/2005

Stadtheuriger zur steirischen Schlemmergrotte Pächter: Prein Robert
Prein Robert Band: 06/2007
Stega Handels GmbH - Restaurant MEZZO
Stiegl Max Band: 06/2007
Stanzer Dorfwirt Gasthof-Pension Oberer Gessibauer Gernot Grünbichler
Grünbichler Gernot Band: 12/2006
Starcke Haus - Sabine Flieser-Just
Flieser-Just Sabine Band: 12/2007
Steakhouse Im Landgasthof Fieg - Günter Fieg
Fieg Günter Band: 12/2007
Steakpoint KEG
Aslan Cengiz Band: 12/2005
Stiegl Gaststätten GmbH & Co. KG
Mag. Petru Iris Band: 12/2005
Stift St. Peter Gutsverwaltung Dornbach
Landrichter Michael Band: 06/2006

Stiftstaverne Stift Ardagger
Archana Migschitz Band: 06/2007
A-3300 Ardagger Stift 3
Tel.: 07479 65650 Fax 07479 65654
info@stiftstaverne.at www.stiftstaverne.at

Stöger KEG Gastronomiebetrieb
Stöger Erich Band: 03/2005
Strandbeisl Selbstverständlich
Walz Christiana Band: 12/2007
Strandcafé GmbH
Homolka Erich Band: 12/2007
Sunshine Enterprises Comida Gastronomiebetriebs GmbH
Gerami Salar Band: 12/2007
Sushi CENT
Nghiem-Xuan Tuong Band: 03/2005
Tandoor Indisches Restaurant Chaudhry KEG
Chaudhry Surendra Band: 12/2005
Taubenkobel Walter Eselböck
Eselbock Walter Band: 1999 06/2006 bis 12/2007
Terrassenheuriger Martin Trimmel
Trimmel Martin Band: 12/2005
Trat-Wiesner Heurigenrestaurant Inh. Trat Martin
Trat Martin Band: 12/2005

Copyrighted material

Trattoria La Bruschetta Inh. Markus und Bernhard Tschurtschenthaler
Tschurtschenthaler Markus Band: 03/2005
Traude Zechmeister Heurigenbuffet
Zechmeister Traude Band: 03/2005
Umar Fischhandel KEG
Umar Erkan Band: 12/2005
Villa Masianco - Restaurant - Pizzeria - Otto Moser
Grill Angelika Band: 12/2007
Wagensteingastronomieb. KEG Kantine
Rautnig Gabriele Band: 03/2005
Weibel GmbH - Restaurant Weibel 3
Maier Günther Band: 06/2007
Weinbau Herrmann
Herrmann Renate Band: 09/2004 06/2007
Weinbau-Heuriger Andreas Breinschmid
Breinschmid Andreas Band: 12/2007
Weingut Helm, Heuriger
Helm Sabine Band: 12/2005
Weingut Sovik GnbR
Sovik Markus Band: 03/2005
Wieselburger Biernutsch'n Gastronomiebetriebs GmbH
Eschenlor Alfred Band: 12/2006
Wirt in Straß Wolfgang Dumfart
Dumfart Hans Band: 03/2005
Wirtshaus am Glockenbach
Eydner Christian Band: 03/2005
Wirtshaus am See - Martin Berthold
Berthold Martin Band: 06/2006
Wirtshaus Müllendorf
Hut-Schreiner Susanne Band: 06/2006
Woldrich's Restaurant
Woldrich Günter Band: 03/2005

Wolff Buschenschank Wolff

Wolff Buschenschank, Der Wiener Heurige GmbH
Mag. Peter Wolff Band: 12/2007
A-1190 Wien, Rathstraße 44-46
Tel.: 01 4402335 Fax 01 4401403
wolff@wienerheuriger.at www.wienerheuriger.at

Wolfgang Brunner Gasthof-Hotel „Zum Goldenen Schiff"
Brunner Wolfgang Band: 12/2006
Zickenstube Fröhlich & Gut OEG
Fröhlich Margarethe Band: 12/2005
Zisterzienserabtei Stift Heiligenkreuz Wirtschaftsbetriebe GmbH
Gasthaus Thallern
Glanz Josef Band: 03/2005
Zu den 3 Goldenen Kugeln Kraemer & Stangl GmbH
Stangl Gerhard Band: 12/2007
Zum Haydn Stadtheunger Betriebsgmbh
Ribisch Thomas Band: 12/2006
Zum Schützenwirt - Elvira Springer
Springer Elvira Band: 12/2006
Zum wilden Stier
Matsangani Rita Band: 03/2005

Catering

„Das Kochatelier"
Hüttl Thomas Band: 12/2007
Airest Restaurant- und Hotelbetriebsgmbh
Seiser Eric Band: 06/2007
Alel Alel Bernholtz GmbH
Bernholtz Shalom Band: 12/2005
Art Catering
Bauer Erich Band: 12/2005
Bellmans Catering GmbH
Andersson Torbjörn Band: 03/2005
Eurest Restaurationsbetriebsgmbh
Pikal Norbert Band: 12/2007

FERNBEDIENUNG

Fernbedienung Alami OG - Feinkost & Catering
Monika Alami Band: 06/2007
A-1030 Wien; Landstr. Hauptstr. 2/Hilton
Tel.: 01 7121244 fernbedienungwien3@aon.at
www.fernbedienung.at

Heungenrestaurant Ch. Züger
Züger Christian Band: 12/2007

Karwans Küche
Catering aus dem Morgenland

Karwans Küche - Inh. Karwan Zandi
Karwan Zandi Band: 12/2007
A-1040 Wien; Margaretenstraße 48
Tel.: 01 9412484 karwanscatering@chello.at
www.karwanscatering.at

Leithe-Jasper KEG
Leithe-Jasper Christoph Band: 12/2005
MPS Münchner Party Service GmbH
Crailsheim Cecilie Freifrau von Band: 03/2005
Nina Kapun Restaurant - Catering - Weine

Copyrighted material

Contents

Sachers Martin Band: 12/2005
Hermann Sommer Weinbau
Sommer Hermann Band: 12/2005
Höpler GmbH
Höpler Jost Band: 06/2006
In Vino Veritas Handels GmbH
Mag. Idrany Zoltán Band: 12/2005

Ing. Manfred Felix Weinbau
Ing. Manfred Rudolf Felix Band: 12/2007
A-1190 Wien; Rudolf-Kassnergasse 3
Tel.: 01 3200957 weinbau@felix-online.at
www.felix-online.at

Internet-Vinothek-Weinhandel D.I. Birgit Englitsch
Dipl.-Ing. Englitsch Birgit Band: 12/2005
Kaffee Rösterei Alt Wien Schrödl KEG
Schrödl Christian Band: 12/2005
Karl Diwald Weinbau
Diwald Karl Band: 12/2006
KremEzzat Getränkeproduktions GmbH
Dr. Ezzat Ibrahim Ahmed Band: 12/2005
Leberwurst Josef, Winzer, Inhaber
Leberwurst Josef Band: 12/2006
Leo Hillinger GmbH
Hillinger Leo Band: 12/2002 06/2007 12/2007
Leopold Grausenburger Weinbau
Grausenburger Leopold Band: 2000 06/2006
Mag. Renate Reschny Teekunst
Mag. Reschny Renate Band: 06/2006
Naber GmbH Kaffee-Spezialitäten
Hamersky Alexander Band: 12/2007
Nepomukhof Weinbau Ing. Christian Graßl
Graßl Maria Band: 06/2006
Nespresso Österreich GmbH & Co OHG
Dr. Gratzl Andreas Band: 06/2006
Ottakringer Brauerei AG, Schankservice
Ing. Woll Gerald Band: 12/2007
Pferschy-Seper Weinbau
Ing. Pferschy-Seper Birgit Band: 12/2006
Prieler GmbH
Prieler Engelbert Band: 12/2005
Privatbrauerei Fritz Egger GmbH
Prosser Bernhard Band: 06/2006
Prosynth-HandelsgmbH
Schiesser Günther Henrique Band: 12/2006
Respiz-Hof Kölbl
Kolbl Johannes Band: 06/2007
Ritterbräu Privatbrauerei Neumarkt GmbH & Co KG
Pöller Bernd Band: 12/2005
Röj brewery Aktiengesellschaft
Can Ali Band: 12/2007
Rush Energy Drink GmbH
Ghadri F. Philipp Band: 12/2005
Santora Kaffee Systeme GmbH
Ing. Gaida Josef Band: 12/2007
Schubel-Auer GmbH - Weinbau und Heurigenbuffet
Pflaum Elisabeth Band: 12/2005
Sedlak & Werner OEG
Ing. Mag. Sedlak Manfred Band: 12/2005
TCHIBO Manufacturing (Austria) GmbH
Dipl.-Ing. Winnen Andreas Band: 12/2007
Thomas Prinz GmbH - Schnapsbrennerei - Obstverwertung
Prinz Thomas Band: 06/2006
Vinothek St. Pierre Peter Kaindl
Kaindl Peter Band: 12/2005
Vins & Vous DI Mag. Rochus Anthamatten
Mag. Dipl.-Ing Anthamatten Rochus Band: 12/2005
VIP Haushaltsgeräte Handels GmbH
Mag. Müller Dirk Band: 12/2006
Vom Fass Kuster B. Franchise-Partner der Vom Fass - GmbH Lauterach
Kuster Bernhard Band: 12/2006
Wein & Co Handels GmbH
Gesellmann Hans M. Band: 12/2005
Wein & Kunst Vinothek Johanna Hofer
Hofer Johanna Band: 03/2005
Wein & Wasser Johann Reitermeyer KEG
Semper Werner Band: 12/2005
Weinbau Buschenschank Ernst Lager
Lager Ernst Band: 12/2005
Weinbau Ferdinand Stadler
Stadler Ferdinand Band: 06/2007
Weinbau Graf Johannes
Graf Johannes Band: 12/2005
Weinbau Hasenöhrl
Hasenöhrl Herbert Band: 12/2002 06/2007
Weinbau Heinzl Adolf
Heinzl Adolf Band: 12/2006
Weingraf Roland Graf Weinhandel
Graf Roland Band: 12/2005
Weingut Andreas Neubauer - Winzer
Ing. Neubauer Andreas Band: 12/2007
Weingut Böheim
Böheim Johann Band: 12/2005
Weingut Donn Eduard
Donn Eduard Band: 12/2005
Weingut Dreisiebner - Stammhaus, Buschenschank Gästezimmer
Dreisiebner Hannes Band: 12/2007
Weingut Fassbinderhof, Gerhard und Inge Grill
Grill Gerhard Band: 06/2006 12/2006
Weingut Gerhard Pimpel
Pimpel Gerhard Band: 12/2005
Weingut Hans Moser

Copyrighted material

Moser Hans Band: 12/2002 06/2006
Weingut Hirschmann
Hirschmann Herbert Band: 06/2006
Weingut Holbauer-Schmidt
Holbauer-Schmidt Leopold Band: 12/2005
Weingut Hufnagel
Hufnagel Anna Band: 12/2007
Weingut Johann Neumayer
Neumayer Johann Band: 03/2005
Weingut Josef Leberl
Leberl Josef Band: 06/2006
Weingut Kollwentz Römerhof GmbH
Kollwentz Andreas Band: 12/2007
Weingut Leo Hillinger GmbH
Mader Gerd Band: 12/2007
Weingut Marienhof Gerhard Just
Just Gerhard Band: 12/2007
Weingut Mehofer Neudeggerhof
Mehofer Stephan Band: 12/2005
Weingut Nadler
Nadler Robert Band: 12/2005
Weingut Neumayer
Neumayer Maria Band: 12/2005
Weingut Rauchbauer
Rauchbauer Matthias Band: 06/2006
Weingut Schuberth
Schuberth Karl Band: 12/2006
Weingut Schützenhof Fam. Faulhammer - Körper
Faulhammer Walter Band: 12/2006
Weingut Studeny
Studeny Herbert Band: 12/2005
Weingut Tofl
Tofl Gerhard Band: 12/2005
Weingut Wachter-Wiesler
Wachter Franz Band: 12/2006
Weinhof Christian Dockner
Dockner Christian Band: 12/2007

Weinhof Reichl
Franz Reichl Band: 12/2007
A-1210 Wien, Stammersdorfer Straße 41
Tel.: 01 2924233 Fax 01 29242334

Weinstube Neumayr
Neumayr Andreas Band: 12/2006
Whisky & Wine Christian Dargel
Dargel Christian Band: 03/2005
Winzerhof Müller Qualitätswein u. Obstbau Buschenschank - Rebschule
Müller Leopold Band: 12/2006

Winzerhof Oberlaa Fam. Franz Wieselthaler
Franz Wieselthaler Band: 12/2006 06/2007
A-1100 Wien, Oberlaaerstraße 71
Tel.: 01 6884716
winzerhof.wieselthaler@aon.at

Wolfgang Pinther Landwirt & Weinbau
Pinther Wolfgang Band: 12/2005
Wollram Weine
Wollram Franz Band: 12/2005

Lebensmittel

Josef Töpfer Bäckerei und Konditorei
Töpfer Josef Band: 06/2007
A & O Kaufhaus - Thaller Gerhard
Thaller Dietrich Band: 12/2005
Adeg - Aschberger
Aschberger Alois Band: 12/2006
ADEG Markt GmbH
Scheiber Andreas Band: 03/2005
ADEG Steinmaurer GmbH
Steinmaurer Edith Band: 12/2006
Agrana Beteiligungs-AG
Dipl.-Ing. Manhart Johann Band: 12/2007
Alois Dallmayr KG
Maßmann Patricia Band: 03/2005
Andreas Mader Fleisch - Wurst - Geflügel
Mader Andreas Band: 03/2005
Anton Riepl Fleischmanufaktur KG
Riepl Anton Band: 03/2005
Appelt GmbH & Co KG
Krusche Harald Band: 12/2006
Bäcker Luger GmbH
Luger Herbert Band: 12/2005
Bäckerei - Konditorei Reiter KG
Reiter Klaus Band: 06/2007
Bäckerei - Trafik Kalesy Inh. Renate Unerfußer-Kalesy
Unerfußer-Kalesy Renate Band: 06/2006
Bäckerei -Cafe Lendl Johann jun.
Lendl Pia Band: 12/2007
Bäckerei Alois Hink
Hink Alois Band: 06/2003 bis 06/2006
Bäckerei Franz Weinberger
Weinberger Franz Band: 12/2006
Bäckerei Grillneder
Grillneder Alois Band: 12/2005
Bäckerei Hochreiter GmbH & Co KG
Hochreiter Reinhard Band: 03/2005

Copyrighted material

Bäckerei Horst Reichartseder
Reichartseder Horst Band: 12/2006
Bäckerei Johanna Hartner
Hartner Johanna Band: 12/2005
Bäckerei Karin Englmaier KEG
Englmaier Karin Band: 12/2005
Bäckerei Klaus Eberl
Eberl Klaus Band: 06/2003 09/2004 12/2005 bis 06/2007
Bäckerei Leitner
Leitner Karl Band: 12/2006
Bäckerei Meingast GmbH
Meingast Markus Band: 06/2006
Bäckerei Mösl, Ulrike Würrer
Würrer Ulrike Band: 03/2005
Bäckerei Niederndorfer OHG
Niederndorfer Ernst Band: 12/2005
Bäckerei Vallant KG - Bäckerei und Konditoreiwaren
Vallant Martin Band: 12/2005
Bäckerei Werner Gruber
Gruber Werner Band: 06/2007
Bäckerei-Konditorei-Kaufhaus Weigl GmbH
Weigl Herwig Band: 12/2006
Barbara Geringer, Konditor
Geringer Barbara Band: 06/2006
Bauernladen Lindenhof Danner Veronika
Danner Veronika Band: 12/2006
Berta Holzer Handel mit italienischen und gehobenen Delikatessen
Holzer Berta Band: 12/2005
Bio-market Alois Rosenberger
Rosenberger Alois Band: 06/2006

BIO 5

BIO5 Dietmar Eickmann - Ihr Biomarkt am Margaretenplatz
Dietmar Eickmann Band: 12/2007
A-1050 Wien; Am Margaretenplatz 4
Tel.: 01 7969492 Fax 01 7989492
bio5@bio5.at www.bio5.at

Brüder Ellersdorfer Tiefkühlprodukte, Fleischerei
Ellersdorfer sen. Josef Band: 03/2005
Cafe - Konditorei - Bäckerei Rosenberger
Rosenberger Ulfried Band: 12/2006
Carnica Bienenzucht- und Lehrstation Singer
Singer Liane Band: 12/2007
Chiquita Banana Company B.V.
Mag. Hajek Patricia Band: 03/2005
CPA Nestlé & General Cereal Partners Austria
Mag. Motschiunig Roland Band: 12/2005
Daniel - Gastronomie Betriebs und Handels GmbH vormals Meyer
Swoboda Otmar Band: 06/2007
Demeter Bäckerei Franz Kaschik & Co
Kaschik Franz Band: 07/2002 09/2003 12/2005
Der Bäcker - Der Huber
Schrambböck Herwig Band: 12/2005
Erich Birnbauer Fleischhauer und Selcher
Birnbauer Erich Band: 12/2006
Erwin Keusch GmbH - Vieh- und Fleischhandel - Mostviertler Schlachthof
Keusch Erwin Rudolf Band: 12/2005
Extra Nah&Frisch Horst Binder
Binder Horst Band: 03/2005
F. Almauer GmbH, Lebensmittelgroßhandel
Almauer Sylvia Band: 12/2007
Feinkost Herta Inh.: H. Weissgerber
Weissgerber Herta Band: 12/2007

Feinkost Wagner

Feinkost Wagner KG Catering - Imbiß –Geschenkideen
Karl Wagner Band: 12/2007
A-1010 Wien, Johannesgasse 29
Tel.: 01 5124201 Fax 01 5124201
feinkost.wagner@utanet.at www.feinkost-wagner.at

Feldholer Bäckerei - Konditorei - Cafe
Feldholer Günther Band: 12/2007
Fischspezialgeschäft Rösel Andrea Kopeinigg
Kopeinigg Andrea Band: 12/2005
Fleischerei Dormayer
Dormayer Franz Band: 2000 12/2005
Fleischerei Richard Kolobratnik
Krall Rosa Band: 06/2007
Fleisch-Wurst Graf GmbH
Graf Thomas Band: 12/2007
Fleischhauerei Gerbl Fleischhauerei und Viehhandel
Gerbl Wilhelm Band: 12/2006
Flöckner & Unterkofler Backwaren OHG
Pöllitzer Andreas Band: 12/2005
Franz Bauer Qualitätskartoffel - Feldgemüsebau
Bauer Franz jun. Band: 12/2005
Franz Schierl Fleischhauerei-Imbiss
Schierl Franz Band: 12/2007
Franziskanerbäckerei OHG/SNC d. Heinrich Pfirscher & Co.
Pfirscher Heinrich Band: 03/2005
Frisch & Frost Nahrungsmittel GmbH
Dipl.-Ing. Pichler Gerfried Band: 12/2005
Fröschl Josef GmbH & Co KG Bäckerei-Konditorei
Fröschl Josef Band: 12/2005
Gisela Nagel GmbH Gumpoldskirchner Essigspezialitäten
Nagel Eduard Band: 06/2007
Günther Beirer Bäckerei und Lebensmittel

Copyrighted material

Berrer Günther Band: 06/2006
H & H Chocolademanufactur GmbH
Mag. Pacher Christa Band: 12/2005
Handelsagentur Wolfgang Olivier
Olivier Wolfgang Band: 06/2006
Hartmut Sevin Ing.
Ing. Sevin Hartmut Band: 12/2007
Hauser Ernestine Ernis Brotladen
Hauser Ernestine Band: 12/2005
Helmut Zeilberger Fruchtkommerz
Zeilberger Helmut Band: 12/2006
Herbert's Dorfmetzg Filiale Rankweil
Koch Herbert Emil Band: 12/2006
Higelsberger GmbH & Co KG - EU-Schlacht- / Zerlegebetrieb
Higelsberger Johann Band: 12/2006
Hochhauser Johannes - Landmetzgerei Gasthaus zur Bruck
Hochhauser Barbara Band: 03/2005
Hofkäserei Deutschmann GbR
Deutschmann Franz Band: 06/2006
Horvath's Spezereyen Kontor und Lebensmittelproduktion GmbH
Ing. Horvath Gerhard Band: 12/2007
Hügli Nährmittel-Erzeugung GmbH
Halbauer Wolfgang Band: 06/2006
Innfrost Eis und Tiefkühlkost - Peter Tripolt
Tripolt Peter Band: 06/2006
Ipozza S & W GmbH
Weilhartner Dietmar Band: 12/2005
Johann Enne „Ihr Nahversorger mit Herz" - Lebensmitteleinzelhandel
Enne Johann Band: 12/2006
Johann Feichtinger Fleisch- und Wurstspezialitäten GmbH & Co. KG
Feichtinger Johann Band: 12/2005
Josef Edlmayr Fleischspezialitäten
Edlmayr Josef Band: 03/2005
Josef Manner & Comp. AG
Kollmann Franz Band: 06/2003 06/2006
Ing. Reimitz Wolfgang Band: 12/2006
Josef Recheis Teigwaren GmbH
Terzer Martin Band: 06/2007
Julius Meinl Austria GmbH
Mag. Greiter Anton Band: 12/2006
Kandur GmbH Handel mit Waren aller Art
Kandur Kordula Band: 06/2006
Karl Maurer Bäckerei und Gasthaus
Maurer Karl Band: 06/2006
Kasalm - Inhaber Bergmann Gottfried
Bergmann Gottfried Band: 06/2006
Käseglocke Manfred Auer
Auer Manfred Band: 12/2006
Kaufhaus Bäckerei Linsbauer Harald
Linsbauer Harald Band: 12/2005
Kelly GmbH
Fritzke Christian Band: 06/2007
KK „Die Bäckerei" Gerhard & Gabriele Kompiller
Kompiller Gerhard Band: 12/2005
Kollecker Markus und Sohn
Kollecker Eva Band: 06/2006
Kuchen Peter Backwaren GmbH
Mayr Nicole Band: 06/2006
Lände Qualitätsprodukte Marketing GmbH
Michelini Kurt Band: 06/2006
Lekkerland Handels- und Dienstleistungs Aktiengesellschaft
Lintner Albin Band: 12/2005

Lena&Laurenz
ESSGESCHÄFT

Lena & Laurenz Essgeschäft Stefan Taffent KEG
Mag. Stefan Taffent Band: 06/2007
A-1070 Wien; Zollergasse 4/1
Tel.: 01 5224183 Fax 01 5224103
office@lenaundlaurenz.at www.lenaundlaurenz.at

Leopold Haberfellner Mühlenbetrieb
Haberfellner Leopold Band: 12/2005
Leopold Hörmann Bäckerei und Gemischtwaren
Hörmann Leopold Band: 12/2006

LGV
erfrischend anders

LGV - Frischgemüse Wien reg. GenmbH
Mag. Gerald König Band: 06/2007
A-1110 Wien; Haidestraße 22
Tel.: 01 7606951 Fax 01 7606946
g.koenig@lgv.at www.lgv.at

Lindt & Sprüngli (Austria) GmbH
Mag. Krennbauer Thomas Band: 03/2005
Lödersdorfer Kernölpresse GmbH
Kralj Vladimir Band: 06/2006
LWG - BVG Fleischhandelsgmbh
Dolzer Bernhard Band: 03/2005
M. Stiegler Bäckerei
Stiegler Michaela Band: 06/2006
Masterfoods Austria OHG
Artner Franz Band: 06/2006
Mautner Markhof Feinkost GmbH
Monghy Peter Band: 12/2007
McCain foods GmbH
Mag. Hofmeister Helga Band: 06/2003 06/2007
Merkur Warenhandels-Aktiengesellschaft
Bittner Robert Band: 03/2005

Copyrighted material

Bäckerei -Cafe
Lendl Johann jun.
Lendl-Brot
Stammersdorferstraße 74 A-1210 Wien
Tel. +43 1 2925368

Metzger-Handwerk Inh. Robert Pleiler Fleischermeister
Pleiler Robert Band: 03/2005
Metzgerei Magnus Bauch
Bauch Magnus Band: 03/2005
Milchstern Käserei und Handels-GmbH
Stöckl Johannes Band: 06/2007
Moser Wurst - Moser & Co. GmbH
Ing. Moser Hans Band: 06/2007
Nah&Frisch Karl P. Gasser
Gasser Karl Peter Band: 12/2007
Nah&Frisch Sachs Philipp
Sachs Philipp Band: 12/2007
Naturkost - Groß- und Kleinhandel Stieger & Zottl OHG
Zottl Hannes Band: 12/2006
Nestle Österreich GmbH
Mag. Holzschuh Manfred Band: 12/2005
NÖM AG
Erber Johann Band: 12/2005
Nutricia Nahrungsmittel GmbH & Co KG
Mag. Dr. Schaiber Werner Band: 12/2005
Pasta HandelsgmbH
Schifhan Verena Band: 12/2006
Penny Markt
Bauer Elfriede Band: 12/2006
Plohberger Malz - Johann Plohberger Malzfabrik und Landesprodukte
Plohberger Johann Band: 12/2005
Pochl Am Naschmarkt
Lingenhel Johannes Band: 06/2007

Pro Ovo Eiprodukte GmbH
Robert OrtnerBand: 06/2007
A 3353 Biberbach 454
Tel.: 07476 76553 Fax 07476 7655322
robert.ortner@proovo.at www.proovo.at

Pro Ovo Eiprodukte GmbH
Ortner Robert Band: 06/2007
Ritter Sport-Schokolade GmbH
Wall Alfred Band: 2001 12/2005
Rivergold-Smokeries Andreas Lanz
Lanz Andreas Band: 12/2005
Sennereigenossenschaft Fügen reg. GenmbH
Klocker Barbara Band: 12/2007
Spar Markt Wagenhofer
Wagenhofer Armin Band: 03/2005
Spar Markt Windischgarsten
Morassi Anita Band: 12/2005
SPAR Österreichische Warenhandels-AG Zweigniederlassung St. Pölten
Glaser Erich Band: 06/2007
Spar Unfried GmbH
Osrael Martin Band: 12/2005
Spar-Kaufhaus Fa. Mayrhofer - Finze KG
Mayrhofer Franz Band: 06/2007
Spar-Markt Dirnberger Sabine
Dirnberger Sabine Band: 03/2005
Spar-Markt Hans Kronlachner
Kronlachner Hans Hermann Band: 12/2006
Spar-Markt Holzinger
Holzinger Anneliese Band: 03/2005
Spar-Markt Uher GmbH
Uher Birgit Band: 12/2005
Stanzl Spezialitäten
Stanzl Friedrich Band: 06/2007
Steirerfleisch GmbH
Mag. Strohmeier Alois Band: 12/2007
Ströck GmbH
Ströck Gabriele Band: 06/2007
Teeladen Elisabeth Leitenberger
Leitenberger Elisabeth Band: 03/2005
Tom's Frischbackstube Inh. Thomas Habeler - Bäckermeister
Habeler Thomas Band: 06/2006
Vino del Collio
Plotz Karin Band: 09/2003 12/2005
Vino Italia
Ebenhoher Günter Band: 06/2006
Vitana Salat- und Frischeservice GmbH

Copyrighted material

Ärzte, Fachärzte, Apotheken, Krankenhäuser

Ohne Angabe der Dienststelle:
Balcar Ulrike Band: 12/2005
Dr. Baumann Norbert Band: 12/2005
Dr.med. Beckert Marianne Band: 12/2007
Dr.med. Eckmayr Christine Band: 06/2006
Dr.med. Goldmann Beate Band: 12/2007
Dr.med. Haupt Rolf Band: 06/2007
Dr. Hofer Josef Friedrich Band: 06/2006
Dr.med. Holdt Christine Band: 12/2007
Dr.med. Irsigler Karl Band: 12/2006
Kepplinger Franz Band. 12/2006
Dr. Klingler Dieter Band: 03/2005
Dr.med. Körner Hilmar Band: 12/2007
Dr. Leopold Dieter Band: 12/2007
Dr. Melzwig Peter Band: 12/2007
Dr. Memelauer Franz Band: 12/2005
Dr.med. Müller Fritz Band: 06/2007
Dr. Pirl Fritz Band: 03/2005
Mag. Reisetbauer Monika Band: 12/2005
Dr.med. Sahr Peter Band: 12/2007
Dr. Schmidt Hannelore Band: 06/2007
Dr.med. Schreckenbach Gerhard Band: 06/2007
Schwob Michael Band: 12/2007
Dr. Stiehl Peter Band: 12/2007
Dr. Traindl Otto Band. 12/2005
DDr. Weiskopf Joachim Band: 06/2007

a.o. Univ. Prof. Alexandra Resch Fachärztin für Radiologie
Mag. Dr. Resch Alexandra Band: 12/2005
a.o. Univ. Prof. Dr. Csilla Neuchrist Facharzt für HNO-Heilkunde
Dr. Neuchrist Csilla Band: 12/2006
A.O. Univ. Prof. Dr. Thomas Rath Facharzt für Plastische Chirurgie
Dr. Rath Thomas Band: 03/2005
Absolut schön - Dr. Doris Wallentin Aesthetic-Center
Dr.med. Wallentin Doris Band: 12/2007
Adebar - Inst. f. Reproduktionsmedizin u. Psychosomatik d. Sterilität GmbH
Dr. Schütz Alexander Band: 06/2006
Adler Apotheke Mag. Hans Jakesz KG
Mag. Jakesz Hans Christian Band: 06/2003 06/2007
Aesthetic Center
Dr. Worseg Artur Band: 06/2007 12/2007
AKH - Herz-Thorax Chirurgie
Dr. Simon Paul Band: 06/2007
AKH - Universitätsfrauenklinik
DDr. Huber Johannes Band: 2000 09/2004 03/2005
AKH Wien, Univ. Klinik für Neurochirurgie
Dr. Knosp Engelbert Band: 12/2006
AKH Wien Abt. für Immundermatologie u. Infektiöse Hautkrankheiten, Uniklinik für Dermatologie
Dr. Stingl Georg Band: 2000 06/2007
Alexandra Jurek-Schick Dipt. Logopädin
Jurek-Schick Alexandra Band: 12/2005
AKH Wien Klin. Abt. I. Herz-Thoraxchirurg. Anästhesie u. Intensivmedizin
Dr. Hiesmayr Michael Jörg Band: 12/2007
Allgemeines Krankenhaus, Universitätsklinik für Orthopädie
Dr.med. Kotz Rainer Band: 06/2007
Ambulatorium f. Augenerkrankungen und Kontaktlinsenanpassung GmbH
Dr.med. Drobec Paul
Band: 1998 2001 07/2002 03/2004 12/2005 06/2007
Andromeda Apotheke und Parfümerie KG
Mag.pharm. Kuhn-Schaupert Helmtraud Band: 12/2005
Ao. Univ. Prof. Dr. Elisabeth Riedl FA für Haut u. Geschlechtskrankheiten
Dr.med. Riedl Elisabeth Band: 12/2007
Apotheke „zur Austria"
Rumpler Georg Band: 12/2005
Apotheke am Nikolaitor
Leutheuser Heinke Band: 12/2007
Apotheke am Salzburger Tor - K.: Mag. Gerald Heinke
Mag.pharm. Heinke Gerald Band: 06/2006
Apotheke in Göß, Mag. pharm. Peter Vukovits
Mag. Vukovits Peter Band: 06/2006
Apotheke Stainz Mag. pharm. G. Pohorely
Mag.pharm. Pohorely Gerlinde Band: 06/2006
Apotheke zum Auge Gottes - Mag. Gottfried Libowitzky
Libowitzky Gabriele Band: 12/2005
Apotheke zum Auge Gottes - Mag. Monika Susanne Geyerhofer
Mag. Geyerhofer Monika Susanne Band: 06/2003 12/2005
Apotheke zum Engel Dr. Riedl KG
Dr. Riedl Thomas Band: 12/2006
Apotheke zum Hirschen - Mag. pharm. Franz Petzolt & Sohn
Mag.pharm. Mayer Arnold Band: 12/2007
Apotheke zum Hl. Georg, Drogerie-Parfumerie-Foto Mr. Susanne Wegerth
Mag.pharm. Wegerth Susanne Band: 12/2007
Apotheke zum Schutzengel Mag. pharm. Karl-Heinz Maschke KG
Mag. Maschke Karl-Heinz Band: 12/2006
Apotheke zum Schutzengel Mag. pharm. Susanne Bahr
Mag. Bahr Susanne Band: 12/2005
Apotheke zur heiligen Dreifaltigkeit Mag. pharm. Marina Sartori KG
Mag. Sartori Marina Band: 12/2007
Apotheke zur Weiburg Mag. pharm Elisabeth Rotter-le Beau
Mag.pharm. Rotter-le Beau Elisabeth Band: 03/2005
Ärztin für Allgemeinmedizin Dr. Susanne Faber
Dr. Faber Susanne Band: 06/2006

ASENBAUM Susanne, Univ.-Prof. DDr., MSc. Ordination, FA für Neurologie und Psychiatrie
Univ.-Prof. DDr. med. Susanne Asenbaum Band: 1999 06/2007
A-1090 Wien, Garnisongasse 10
Tel.: 01 4062347
susanne@asenbaum.at www.asenbaum.at

AUVA - Allgemeine Unfallversicherungsanstalt
Dr. Peirka Hartmut Band: 12/2006
Bartl Gustav Prim. Univ.-Prof. Dr.
Dr. Bartl Gustav Band. 12/2006
belmed medizin consulting GmbH
Dr.med. Happak Wolfgang Band: 06/2006
Berkemeier Traditionelle Chinesische Medizin, FA für Anästhesiologie

Copyrighted material

Dr.med. Berkemeier Herbert Band: 12/2005
Casa Medica Apotheke
Mag. Vordino Thomas Band: 03/2005
Center Apotheke Mag. pharm. Elfriede Nakel
Mag.pharm. Nakel Elfriede Band: 12/2006
Center-Apotheke FlintCenter H. D. Hummel
Hummel Hermann Diether Band: 06/2006
Chirurgische Abteilung am Krankenhaus der Elisabethinen Linz
Dr. Böhmig Hans Jörg Band: 06/2004 bis 03/2005
Chirurgische Klinik und Poliklinik I der Universität Leipzig
Dr.med. Schönfelder Manfred Band: 12/2007
Christophorus Apotheke Mag. pharm. Göties
Mag.pharm. Göties Bernd Band: 06/2006
DDr. Armando Minassian FA f. Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde, FA f. Mund-, Kiefer und Gesichtschirurgie
DDr. Minassian Armando Band: 12/2006
DDr. Johannes Kirchner, Facharzt für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
DDr. Kirchner Johannes Band: 06/2007
DDr. Oliver Sas Facharzt für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
DDr. Sas Oliver Band: 12/2006
DDr. Siegfried Breithuber, Zahnarzt
DDr. Breithuber Siegfried Band: 06/2006
DDr. Sonja Ulreich FÄ für Mund-, Kiefer und Gesichtschirurgie, Zahn-, Mund und Kieferheilkunde
DDr. Ulreich Sonja Band: 03/2005
DDr. Wolfgang Seemann, FA für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
DDr. Seemann Wolfgang Band: 12/2007
Die Blaue Apotheke - Mag. Ganster KG
Mag. Ganster Brigitta Band: 12/2007
Dipl.-Med. S. Kawig, Fachärztin für Frauenheilkunde
Kawig Sabine Band: 12/2007
Doz. Dr. Heinz Kuderna Ordination, Facharzt für Unfallchirurgie
Dr. Kuderna Heinz Band: 12/2006
Doz. Hollenstein - Dr. Stühlinger OEG - traveldoc.at - Reisemed. Zentrum
Dr.med. univ. Stühlinger Georg Band: 12/2006
Dr. Adrienne Ranzenberger FÄ für Hals-, Nasen- und Ohrenkrankheiten
Dr. Ranzenberger Adrienne Band: 12/2006
Dr. Agnes Heiss Facharzt für Chirurgie, Allgemeinmedizin und Onkologie
Dr.med. Heiss Agnes Band: 06/2007
Dr. Ahmad Abadi FA für Augenheilkunde und Optometrie
Dr. Abadi Ahmad Band: 12/2006
Dr. Ahmet Hamidi Facharzt für Innere Medizin
Dr.med. univ. Hamidi Ahmet Band: 06/2007
Dr. Alexander Siegl FA für Plastische Chirurgie Ordinationszentrum der Wiener Privatklinik
Dr.med. Siegl Alexander Band: 12/2006
Dr. Alexander Zieger Facharzt für Hals-, Nasen- und Ohrenkrankheiten
Dr. Zieger Alexander Band: 03/2005
Dr. Amanda Nimmerrichter Beratung - Coaching - Supervision
Dr.med. Nimmerrichter Amanda Band: 03/2005
Dr. Ana Teodorovic Zahnarztpraxis für Kinder
Dr. Teodorovic Ana Band: 03/2005
Dr. Andreas Oberhofer Arzt für Allgemeinmedizin
Dr. Oberhofer Andreas Band: 06/2007
Dr. Angela Reiter Facharzt für Augenheilkunde und Optometrie
Dr.med. Reiter Angela Band: 03/2005
Dr. Anita Brunner Homöopathie Allgemeinmedizin
Dr. Brunner Anita Band: 03/2005
Dr. Anita Greilinger
Dr. Greilinger Anita Band: 12/2005
Dr. Antonio Carlos Martins da Cunha, FA für Kinder- und Jugendheilkunde
Dr.med. Martins da Cunha Antonio Band: 12/2007
Dr. Artner Silvia Facharztin für Gynäkologie und Geburtshilfe
Dr. Artner-Matuschek Silvia Band: 03/2005
Dr. Barbara Maringer-Hamböck Frauenärztin
Dr. Maringer-Hamböck Barbara Band: 12/2006
Dr. Barbara Pinter Ärztin für Allgemeinmedizin
Dr.med. Pinter Barbara Band: 06/2007
Dr. Bernadette Sonnleitner Prakt. Arzt
Dr.med. univ. Sonnleitner Bernadette Band: 12/2006
Dr. Birgitta Schuler FA für Allgemeinmedizin und Homöopathie
Dr. Schuler Birgitta Band: 06/2007
Dr. C. [redacted] Borde FA f. Plast. Chirurgie, OA am Wilhelminenspital
Dr.med. Borde Christa Monika Band: 12/2005
Dr. Charlotte Philipp FA f. Kinder- u. Jugendheilkunde, Allgemeinmedizin
Dr.med. Philipp Charlotte Band: 12/2006
Dr. Christa Gründling Allgemeinmedizin - Homöopathie
Dr. Gründling Christa Band: 12/2006
Dr. Christian Pfersmann FA für Frauenheilkunde und Geburtshilfe
Dr. Pfersmann Christian Band: 06/2007
Dr. Chrisban Plaue Arzt für Allgemeinmedizin
Dr. Plaue Christian Band: 06/2007
Dr. Christine Jahn Fachärztin für Kinder- und Jugendheilkunde
Dr. Jahn Christine Band: 12/2007
Dr. Cordula Kriczer Fachärztin für Anästhesie und Intensivmedizin
Dr. Kriczer Cordula Band: 03/2005
Dr. Cornelia Simion FA für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr. Simion Cornelia Band: 06/2007
Dr. Daniela Kasparek FA für Kinder- und Jugendheilkunde
Dr. Kasparek Daniela Band: 12/2006
Dr. Doris Bach Klin. u. Gesundheitspsychologin, Psychotherapeutin, Supervisorin
Mag. Dr. Bach Doris Band: 03/2005
Dr. Doris Penz-Schneeweiss - Hautfachärztin
Dr. Penz-Schneeweiss Doris Band: 12/2007
Dr. Edina Velic-Strobl Fachärztin für Gynäkologie und Geburtshilfe
Dr.med. Velic-Strobl Edina Band: 03/2005
Dr. Edith Kurz-Maresch - FA für Chirurgie
Dr. Kurz-Maresch Edith Band: 06/2006

Dr. med. Elisabeth Farsky
Fachärztin für Neurologie und Psychiatrie
Dr. med. Elisabeth Farsky Band: 12/2007
A-1110 Wien; Simmeringer Hauptstraße 90-92
Tel.: 01 7493401
efarsky@hotmail.com

Dr. Emila Muzika-Herczeg Fachärztin für Plastische Chirurgie
Dr.med. univ. Muzika-Herczeg Emila Band: 03/2005
Dr. Eva Wenninger Ärztin für Allgemeinmedizin

Copyrighted material

Dr. Ingrid Atschreiter Facharzt für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr.med. Atschreiter Ingrid Band: 06/2007
Dr. Ingrid Füsgen
Dr.med. Füsgen Ingrid Band: 12/2006
Dr. Ingrid Kraupp FA für Augenheilkunde
Dr. Kraupp Ingrid Band: 12/2006
Dr. Ingrid Pink Fachärztin für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr. Pink Ingrid Band: 12/2007
Dr. Irene Simon Facharzt für Zahn-, Mund-, und Kieferheilkunde
Dr. Simon Irene Band: 12/2006
Dr. Janout Helmut Arzt für Allgemeinmedizin
Dr.med. Janout Helmut Band: 12/2005
Dr. Jens Busk Zahnarzt
Dr. Busk Jens Band: 12/2006
Dr. Johannes Gründler FA für Orthopädie und orthopädische Chirurgie
Dr. Gründler Johannes Band: 06/2007
Dr. Kareen-Inga Stiglbauer FA für Unfallchirurgie
Dr. Stiglbauer Kareen Band: 12/2005
Dr. Karl Dienelt Facharzt für Urologie Andrologie
Dr. Dienelt Karl Band: 06/2007
Dr. Klaus Schrögendorfer Facharzt für Plastische Chirurgie
Dr.med. univ. Schrögendorfer Klaus Franz Band: 12/2006
dr. kögler lfeAGEnts
Kögler Elisabeth Band: 06/2007
Dr. Leopold Bimminger
Dr.med. Bimminger Leopold Band: 12/2006
Dr. Lydia Gralek, Facharzt für Zahn,- Mund- und Kieferheilkunde
Dr. Gralek Lydia Band: 12/2005
Dr. Manfred Menke Zahnarzt
Dr. Menke Manfred Band: 06/2006
Dr. Manfred Weindl Arzt für Allgemeinmedizin
Dr. Weindl Manfred Band: 2000 06/2006
Dr. Mark Fritz, N.M.D. Privatpraxis, Naturmedizin
Dr. Fritz Mark Band: 06/2006
Dr. Martin Leixering, Facharzt für Unfallchirurgie
Dr. Leixnering Martin Band: 12/2006
Dr. med. Andras Wolfzuck FA für Psychiatrie, Psychotherapeut
Dr.med. Wolfzuck Andreas Band: 12/2007
Dr. med. E. Hofmann Fachärztin für Innere Medizin und Rheumatologie
Dr.med. Hofmann Elisabeth Band: 12/2005
Dr. med. Fang Xu
Dr.med. Xu Fang Band: 12/2006
Dr. med. Hans-Henning Spitalny Chirurg-Facharzt für Plastische Chirurgie
Dr.med. Spitalny Hans-Henning Band: 03/2005
Dr. med. Jagnjic Waltraud Arzt für Allgemeinmedizin Vertragsarzt
Dr.med. Jagnjic Waltraud Maria Band: 06/2006
Dr. med. Michael Kuhn - Privatpraxis am Naschmarkt
Dr.med. Kuhn Michael Band: 12/2007
Dr. med. Michael Philadelphy FA für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr. Philadelphy Michael Band: 06/2007
Dr. med. Monika Breuer FA für Hygiene und Mikrobiologie
Dr.med. Breuer Monika Band: 12/2006
Dr. med. Monika Fahrnberger Frauenärztin
Dr. Fahrnberger Monika Band: 12/2006
Dr. med. Mualla Duman FA für Hals-, Nasen- und Ohrenkrankheiten
Dr.med. Duman Mualla Band: 06/2007
Dr. med. Rom Hortolomei Facharzt für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr.med. Hortolomei Rom Band: 12/2006
Dr. med. Susanne Fischer FA für Frauenheilkunde und Geburtshilfe
Dr.med. Fischer Susanne Band: 06/2006
Dr. med. univ. Andreas Glasner FA für Frauenheilkunde und Geburtshilfe
Dr.med. Glasner Andreas Band: 12/2007
Dr. med. univ. Brigitta Fischer-Danek - Ärztin für Allgemeinmedizin
Dr.med. univ. Fischer-Danek Brigitta Band: 12/2005
Dr. med. univ. Dr. med. dent. Gisela Endredi FA für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
DDr. Endredi Gisela Band: 12/2006
Dr. med. univ. Dr. med. dent. Marcellus M. Weger Praxis für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr. Weger Marcellus Band: 12/2007
Dr. med. univ. Ella Oberrauner FA für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr. Oberrauner Ella Band: 12/2007
Dr. med. univ. et med. dent. Dadbeh Dehchamani, Facharzt für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr.med. univ. Dehchamani Dadbeh Band: 12/2007
Dr. med. univ. Eva Herold-Russbacher Fachärztin f. Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr. Herold-Russbacher Eva Band: 12/2007
Dr. med. univ. Gerlinde Latzelsperger Facharzt für Haut- und Geschlechtskrankheiten
Dr.med. univ. Latzelsperger Gerlinde
Band: 03/2005 06/2006 bis 06/2007

Dr. med. univ. Geyer Walter Facharzt für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr. med. univ. Geyer Walter Band: 06/2007
A-1130 Wien; Hietzinger Hauptstraße 82-84/1
Tel : 01 8771550 Fax 01 8772539
dr.geyer@zahngeyer.at www.zahngeyer.at

Dr. med. univ. Waltraud Frotz FA für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr.med. Frotz Waltraud Band: 12/2007
Dr. med. univ. Wolfgang Schmutzer FA für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr.med. univ. Schmutzer Wolfgang Band: 06/2007
Dr. med. Waltraut Rauschmeier FA für Dermatologie und Venerologie
Dr.med. Rauschmeier Waltraut Band: 06/2007
Dr. med. Wolfgang Ch. Pürschel Hautarzt (Allergologie)
Dr.med. Pürschel Wolfgang Band: 03/2005
Dr. Michael Kisser Facharzt für Chirurgie, Arzt für Allgemeinmedizin, Akupunkturdiplom
Dr. Kisser Michael Band: 12/2006
Dr. Michael Pernatsch, Facharzt für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde

Copyrighted material

Dr.med. Auer Wolfgang Band: 12/2007
Dr.med.univ. Paul Matzka FA für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Matzka Paul Band: 12/2005
Drs. C. M. Harasko-Van der Meer Facharzin fur Neurologie u. Psychiatrie
Harasko-van der Meer Catharina M. Band: 06/2006
Enenkel Wolfgang, Univ.-Prof. Dr.
Dr. Enenkel Wolfgang Band: 12/2006
Evangelisches Krankenhaus Wien
Dr. Feil Wolfgang Band: 06/2006
FA f. Innere Medizin, FA f. Lungenerkrankungen Univ.-Prof. Dr. W. Schlick
Dr. Schlick Werner Band: 12/2006
FA für Unfallchirurgie und allgemeine Chirurgie Dr.med. Thomas Neubauer
Dr.med. Neubauer Thomas Band: 06/2007
Facharzt fur Lungenkrankheiten Dr.med. Wolfgang Janistyn
Dr.med. Janistyn Wolfgang Band: 06/2006

dr. andreas szalay
facharzt für urologie und andrologie
Facharzt für Urologie und Andrologie - Dr. med. Andreas Szalay
Dr. med. Andreas Szalay Band: 06/2007
A-1090 Wien; Nußdorferstraße 57
Tel.: 01 3178214 Fax 01 3190802
a.szalay@innonet.at www.szalay-urologe.com

Gesundheitszentrum Döbling Intensivmedizin
Dr. Zimpfer Michael Band: 09/2003 06/2006
Gesundheitszentrum Dr. Erich Schaflinger GmbH
Dr. Schaflinger Erich Band: 12/2006
Gesundheitszentrum Kropshofer
Dr. Kropshofer Wolfgang Band: 12/2006
Haller Jörg, Prim. Univ.Doz. Dr., FA f. Radiologie, Röntgeninstitut
Dr. Haller Jörg Band: 12/2006
Hanusch Krankenhaus
Dr. Kacerovsky-Bielesz Gertrud Band: 12/2006
Hartmannspital
Dr. Keusch Rudolf Band: 12/2006
Haus der Barmherzigkeit
Dr.med. Gratinger Athe Band: 12/2007
Hefa Ambulatorium für physikalische Therapie Betriebs GmbH
Dr.med. Bugajer Hava-Eva Band: 12/2006
Hofmann Ursula, Dr. med. Facharzt für physikalische Medizin
Dr.med. Hofmann Ursula Band: 12/2007
Humanis Klinikum NÖ Krankenanstaltenverband Korneuburg - Stockerau
Lanik Gottfried Band: 12/2005
Institut für SCUBA Neuro-Rehabilitation
Dr.med. univ. Hasch Heinz Band: 12/2006
Isotopix - Ambulatorium für Nuklearmedizin
Dr. med. Sinzinger Helmut F. Band: 2001 06/2006
Jiru Peter, Prim. Dr., Facharzt für Chirurgie
Dr. Jiru Peter Band: 12/2006
Klinikum Chemnitz GmbH
Dr.med. Klöppel Rainer Band: 12/2007
Krankenanstalt Rudolfsstiftung
Dr. Neumayr Anton Band: 2000 09/2004 03/2005
Dr. Ammerer Hans-Peter Band: 12/2006
Krankenhaus der Barmherzigen Brüder Eisenstadt
Dr. Silberbauer Karl Band: 12/2007
Krankenhaus der Barmherzigen Schwestern Wien
Dr. Heiler Ingrid Band: 12/2006
Krankenhaus der Stadt Wien-Lainz Jakob-Erdheim-Institut für Pathologie u. klinische Bakteriologie
Dr. Ulrich Walter Band: 12/2005
Krankenhaus Hietzing - Herz- und Gefäßchirurgische Abteilung
Dr.med. Grabenwöger Martin Band: 12/2006
Krankenhaus Mistelbach
Strobl Josef Band: 12/2005
Kuno Klein Psychotherapeut
Klein Kuno Band: 12/2007
Kur-Apotheke Mag. pharm. A. Schließleder
Mag.pharm. Schließleder Alex Band: 12/2005
Landeskrankenhaus Bruck/Mur und Leoben
Dr.med. Prettenhofer Gerhard Band: 12/2007
Landschaftsapotheke Mag. pharm. Heinz Haberfeld
Mag.pharm. Haberfeld Heinz Band: 12/2005
Lilgenau Nikolaus Dr. med.
Dr.med. Lilgenau Nikolaus Band: 12/2005
LKH Feldkirch
Dr.med. Lang Alois Band: 12/2006
LKH Klagenfurt
Dr. Berischke Ernst Band: 03/2005
LKH Stolzalpe
Dr. Graf Reinhard Band: 12/2007
LKH Waidhofen an der Thaya
Pecina Ulrike Band: 12/2006
Logopädische Praxis Privatordination Sonja Christina Trausmuth
Trausmuth Sonja Band: 12/2005
Ludwig Boltzmann Cluster für kardiovaskuläre Forschung
Dr. Podesser Bruno Karl Band: 12/2007
Mag. Brigitta Eppinger Psychologin und Psychotherapeutin
Mag. Eppinger Brigitta Band: 03/2005
Mag. Dr. Elisabeth Görlich Psychotherapeutin Analytikerin - Psychologin
Mag. Dr. Görlich-Asenstorfer Elisabeth Band: 12/2005
Mag. Josef Loidl Psychotherapeut
Mag. Loidl Josef Band: 12/2007
Mag. pharm. Valentin Königshofer
Mag.pharm. Königshofer Valentin Band: 12/2006
Marien-Apotheke Mag. pharm. Lieselotte Cendon
Cendon Lieselotte Band: 12/2007
Mayr Gerhard Dr. med. FA fur Orthopädie und orthopädische Chirurgie
Dr.med. Mayr Gerhard Band: 06/2007
Med. univ. Dr. Claudia Mayer-Rieckh, FA für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr.med. univ. Mayer-Rieckh Claudia Band: 12/2007
Med. Univ. Dr. Heimo Koncilia Facharzt für Plastische Chirurgie
Dr.med. univ. Koncilia Heimo Band: 03/2005

Copyrighted material

Ogon Michael Prim. Univ. Doz. Dr., Facharzt für Orthopädie und orthopädische Chirurgie
Dr. Ogon Michael Band: 12/2006
OMR Dr. Mohammed Abbas Al-Sayegh Arzt für Allgemeinmedizin
Dr. Al-Sayegh Mohammed Abbas Band: 06/2006
Ord. Prim. Dr. med. Robert Pavelka
Dr.med. Pavelka Robert Band: 06/2006
Ordination Dr. Claudia Tichy-Wagner FA für Kinder- und Jugendheilkunde
Dr. Tichy-Wagner Claudia Band: 12/2007
Ordination Dr. Hausleitner Elisabeth
Dr. Hausleitner Elisabeth Band: 12/2005
Ordination Dr. Lettmayer
Dr.med. Lettmayer Andrea Band: 12/2007
Ordination Dr. Martin Steindl FA für Orthopädie u. orthopädische Chirurgie
Dr.med. Steindl Martin Band: 06/2007
Ordination Dr. med. Walter Steindl
Dr.med. Steindl Walter Band: 06/2007
Ordination Dr. Peter Pogady
Dr.med. Pogady Peter Band: 06/2006
Ordination Dr. Pipic Nedim
Dr. Pipic Nedim Band: 06/2007
Ordination Dr. Roman Kokoschka
Dr. Kokoschka Roman Band: 07/2002 06/2007
Ordination Dr. Tepper
DDr. Tepper Gabor Band: 12/2006
Ordination Prof. Dr. Georg Wolf
Dr. Wolf Georg Band: 12/2006
Ordination Prof. Gitsch
Dr. Gitsch Eduard Band: 12/2006
Ordination Univ.-Prof. Dr. Emmerich Egkher
Dr. Egkher Emmerich Band: 12/2007
Ordination Univ.-Prof. Dr. Erich Emerich Deimer
Dr. Deimer Erich Emerich Band: 06/2007
Ordination Univ.-Prof. Dr. Wolf-Dieter Baumgartner
Dr. Baumgartner Wolf-Dieter Band: 06/2007
Praxis Dr. Gisela Altrock
Dr.med. Altrock Gisela Band: 12/2007
Praxis Dr. med. Marie-Julie Roy-Sibbe
Dr.med. Roy-Sibbe Marie Julie Band: 12/2007
Praxis Dr. med. Roman R. Schalhauser FA für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr. Schalhauser Roman R. Band: 06/2007
Praxis Dr. med. Wolfgang Bab, Frauenarzt
Dr.med. Bab Wolfgang Band: 03/2005
Praxis Dr. René Rieger
Dr.med. univ. Rieger René Band: 12/2006
Praxis für Psychotherapie und Akupunktur Dr. Franz Antlinger
Dr. Antlinger Franz Band: 12/2005
Praxis Univ. med. Dr. Alexander Kutschera FA f.Psychiatrie u. Neurologie
Dr.med. univ. Kutschera Alexander Band: 06/2007
Prim Prof. Dr. Robert Müllegger FA für Haut- und Geschlechtskrankheiten
Dr. Müllegger Robert Band: 12/2007
Prim. Dr. Alois Lugstein
Dr. Lugstein Alois Band: 12/2006
Prim. Dr. Andreas Walter Facharzt für Psychiatrie und Neurologie
Dr. Walter Andreas Band: 03/2005
Prim. Dr. Maurus Demmel Facharzt für Geburtshilfe und Frauenheilkunde
Dr. Demmel Maurus Band: 12/2006

Prim. Dr. med. Brigitta Boller
Prim. Dr. med. Brigitta Boller Band: 12/2007
A-1090 Wien; Frankgasse 12
Tel.: 01 4028118 drboller@aon.at
www.boller.at

Prim. Prof. Dr. Ch. Reisser Facharzt für Hals-, Nasen- u. Ohrenkrankheiten
Dr. Reisser Christoph Band: 06/2006
Prim. Univ.-Doz. Prof. Dr. A. Kroiss, FA f. Innere Medizin - Nuklearmedizin
Dr.med. Kroiss Alois Band: 12/2006
Prim. Univ.-Prof. Dr. Schwaighofer Bernhard FA für Röntgenologie
Dr. Schwaighofer Bernhard Band: 09/2003 06/2007
Primarius Dr. Hans Zimprich, Kinderfacharzt/Psychotherapeut
Dr. Zimprich Hans Band: 12/2007
Primarius Dr. Walter Pescosta Ärztlicher Leiter Herz Jesu Krankenhaus
Dr.med. Pescosta Walter Band: 06/2007
Primarius em. Medizinalrat Univ. Doz. Dr. Wolfgang Pritz
Dr. Pritz Wolfgang Band: 12/2007
Primarius Univ.-Prof. Dr. Jürgen Holle Plastische Chirurgie
Dr. Holle Jürgen Band: 03/2005
Primarius Univ.Doz.Dr. Attila Dunky Facharztpraxis Internist - Rheumatologe - Diabetologe
Dr. Dunky Attila Band: 12/2005
Priv.Doz. Dr.med. Th. M. Hernandez-Richter Arzt für Chirurgie/Pl. Chirurgie
Dr.med. Hernandez-Richter Thomas M. Band: 03/2005
Privatklinik Döbling GmbH
Dr. Sattler Alexander Band: 12/2005
Privatklinik-Laßnitzhöhe Elisabeth Nentwig GmbH
Flasser Gerald Band: 12/2005
Privatordination FA f. Plast. Chirurgie Prim. Univ. Doz. Dr. Rupert Koller
Dr.med. Koller Rupert Band: 03/2005
Privatordination MR. Dr. W. Morokutti
Dr. Morokutti Werner N. Band: 03/2005
Privatordination Unfallchirurgie
Dr. Schrei Karl Band: 1998 06/2007
Prof. Dr. Gerhart Alth - Dr. Günther Alth Fachärzte für Radiologie OEG
Dr.med. Alth Günther Band: 06/2007
Prof. Dr. med. univ. Ivan Thomas Birtalan FA f.Gynäkologie u.Geburtshilfe
Dr. Birtalan Ivan Thomas Band: 09/2004 12/2006
Prof. Dr. Thomas Treu Facharzt für Urologie
Dr. Treu Thomas Band: 12/2006
Psychiatrische Universitätsklinik AKH Wien
Dr. Pakesch Georg Band: 2001 06/2007
Psycholog. Beratung Klin. u. Gesundheitspsychologin Dr. Anita Knirsch
Dr. Knirsch Anita Band: 12/2005
Psychotherapie Dr. Elfe Hofer
Dr. Hofer Elfe Band: 12/2007
Quittan Michael Prim. Univ.-Prof. Dr.
Dr. Quittan Michael Band: 12/2006
Raabtal Apotheke Mag. pharm. Dagmar Hiermann KG
Mag.pharm. Hiermann Dagmar Band: 12/2005

Copyrighted material

Dr. Pittracher Claudia Band: 12/2007
Univ.-Prof. DDr. Rolf Ewers FA für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie und Plastische Operationen
DDr. Ewers Rolf Band: 12/2006
Univ.-Prof. Dr. Andreas Temmel FA für Hals-, Nasen- und Ohrenheilkunde
Dr. Temmel Andreas Band: 12/2006
Univ.-Prof. Dr. E. Stangler-Zuschrott FA f. Augenheilkunde und Optometrie
Dr. Stangler-Zuschrott Elfriede Band: 12/2006
Univ.-Prof. Dr. Fritz Jenkner
Dr. Jenkner Fritz Lothar Band: 12/2006
Univ.-Prof. Dr. Gerhard Kletter
Dr. Kletter Gerhard Band: 12/2006
Univ.-Prof. Dr. Günter Steurer Facharzt für Innere Medizin
Dr. Steurer Günter Band: 12/2006
Univ.-Prof. Dr. Jasminka Godnic-Cvar, FA f. Innere Medizin
Dr. Godnic-Cvar Jasminka Band: 12/2006
Univ.-Prof. Dr. med. Karl Weghaupt, Facharzt für Geburtshilfe, Gynäkologie und Strahlentherapie
Dr.med. Weghaupt Karl Band: 12/2006
Univ.-Prof. Dr. Meinhard Kneussl
Dr. Kneussl Meinhard Paul Band: 12/2007
Univ.-Prof. Dr. R. Waneck, Univ.-Prof. Dr. Walter Hruby, FÄ für Radiologie
Dr.med. Waneck Reinhart Band: 09/2003 06/2006
Univ.Prof. Dr. Hermon Michael
Dr. Hermon Michael Band: 12/2006
Univ.Prof.Dr. Franz Schmalzl - Facharzt für Innere Medizin
Dr. Schmalzl Franz Band: 12/2007
Universitätsassistent DDr. Markus Kantor Zahnarzt
DDr. Kantor Markus Band: 12/2006
Universitätsklinik für Plastische u. Wiederherstellungschirurgie Innsbruck
Dr.med. Piza Hildegunde Band: 12/2005
Vertebralia Institut zur Behandlung und Vorbeugung von Wirbelsäulenerkrankungen
Dr. Kraft Alexander Band: 06/2007
Vinzenz Gruppe Service GmbH - Geschäftsbereich Einkauf
Atzlinger Herbert Band: 12/2006
Weghaupt Herbert Dr. Ass.-Prof.
Dr.med. Weghaupt Herbert Band: 12/2006
Wiener Pflege-, Patientinnen- und Patientenanwaltschaft
Dr. Brustbauer Konrad Band: 12/2007
Wilhelminenspital, 2. Chirurgische Abteilung
Dr.med. Glaser Karl Siegfried Band: 12/2006
Wollein Karl-Franz Dr. med. univ. OA. Facharzt für Chirurgie
Dr.med. univ. Wollein Karl-Franz Band: 12/2007
WOMED
Dr. Dapunt Otto Band: 12/2007
Zahnarzt DDr. Jonathan Mann
DDr. Mann Jonathan Band: 12/2006
Zahnarzt DDr. Rainer Raimann
DDr. Raimann Rainer Band: 12/2005
Zahnarzt Dr. Waldemar Festenburg
Dr. Festenburg Waldemar Band: 12/2006
Zahnärzte Dr. Ferdinand und Dr. Christine Haberl
Dr. Haberl Christine Band: 03/2005
Zahnärztekammer Sachsen-Anhalt, Körperschaft des öffentlichen Rechts
DDr. Spens Edgar Band: 06/2007
Zahnärztliche Gruppenpraxis OEG
Dr.med. Tschauner Kay Band: 12/2006 06/2007
Zahnarztpraxis Dr. Joachim Lüddecke
Dr.med. Lüddecke Joachim Band: 12/2007
Zahnarztpraxis f. Implantologie u. Kieferorthopädie Dr.med. Ch. Steinreiter
Dr.med. univ. Steinreiter Christian Band: 12/2007
Zentrum Nosomi Allgemeinmedizin und Naturheilverfahren
DDr. Bacowsky Helmut Band: 12/2006

Diverse Gesundheitseinrichtungen

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dr. Dieker Edith Band: 06/2007
Mag. Gabriel Romana Band: 03/2005
Graf Karl Band: 03/2005
Hammer Johann Band: 03/2005
Kögiberger Cäcilia Band: 03/2005
Dipl.-Ing. DDr Obitsch Peter Band: 12/2005
Scheimer Alfred Band: 12/2005

VKKJ - Vereinigung zugunsten körper- und mehrfachbehinderter Kinder und Jugendlicher
Mag. Steuer Andreas Band: 12/2006
Alexander Beer GmbH & Co KG, Pflegeheim Beer
Beer Ilse Band: 06/2006
Aquilea Spa Thomas Klein
Klein Thomas Band: 03/2005
ARGE Kommunikation Mag. Britta Pelzmann-Platl
Mag. Pelzmann-Platl Britta Band: 06/2006
Ashtanga Vienna Yogazentrum
Dipl.-Ing. Wagner-Fließer Rosemarie Band: 12/2007
Beate Siess Dipl.-Physiotherapeutin
Siess Beate Band: 12/2007
Bezirksalten- und Pflegeheim Attnang Puchheim
Wolfbauer Gabriele Band: 06/2006
Bio Energeting Wellness - einfach wohlfühlen Waltraud Aigner
Aigner Waltraud Band: 12/2005
Bioenergetisches Institut - Gleichgewicht für Körper und Seele
Wese Christian Band: 12/2006
Burgenländische Gebietskrankenkasse
Maron Otto Band: 07/2002 bis 03/2005
Catalin Ancutici KEG
Ancutici Catalin Band: 06/2006
CB Seniorenresidenz Armbrustergasse GmbH
Scheiber Fritz Band: 12/2005
Christine Ortner Klientenzentrierte Gesprächspsychotherapie
Ortner Christine Band: 06/2006
Creativ - Dental Le & Visner OEG
Visner René Band: 12/2005
DENS LAB Zahntechnikermeister Franz Gugler
Gugler Franz Band: 12/2007
Dental Labor Klaus Hörmann KEG
Hörmann Klaus Band: 03/2005
Dental Labor Maximilian Bauer

Copyrighted material

Bauer Maximilian Band: 03/2005
Dental-Labor Rudolf Kochta
Kochta Rudolf Band: 12/2005
Dentalstudio Galatioto KEG
Galatioto Marco Band: 12/2005
Dentaltechnik Stadler OEG
Stadler Dietmar Band: 03/2005
Dentsply Austria/Switzerland Office Graz
Sedlak Felix Band: 12/2007
Dr. G. Dörflinger Psychotherapeutin
Dr. Dörflinger Gabriele Band: 12/2007
Dr. Ingrid Reichmann Klin. Psychologin Psychotherapeutin · Supervisorin
Dr. Reichmann Ingrid Band: 06/2006
EinRichtungsweisend Dipl. Feng Shui-Beraterin
Buhl Beatrix Band: 12/2007
Energie- und Körpertherapie Astrid Lackner-Pfleger
Lackner-Pfleger Astrid Band: 06/2006
Ergotherapeutische Praxis
Mag. Söchting Elisabeth Band: 06/2006

Ernährung4you Mag. Martin Schiller
Ihr kompetenter Ansprechpartner in allen Ernährungsfragen
Mag. Martin Schiller Band: 12/2007
A-1210 Wien; Plankenbüchlergasse 16/2/12
Tel.: 0664 3512980 office@ernaehrung4you.com
www.ernaehrung4you.com

Ernst Novak GmbH - Schuhorthopädie
Novak Ernst Band: 12/2005
Figur Vital GesnbR
Mair Waltraud Band: 03/2005
Frank Wilhelm Mag.Dr. Gesundheitssystemberatung Scientific Consultant
Mag. Dr. Frank Wilhelm Band: 12/2007
foodsteps, Ernährungswissenschafterin MMag. Doris Passler
MMag. Passler Doris Band: 12/2007
Ganzheitlicher Dipl. (Sport)Physiotherapeut Mario Crnjac Pitz
Crnjac Mario Band: 12/2007
Gerhard Prighofer staatl. gepr. Heilmasseur Praxis f. Energetik Massagen
Prighofer Gerhard Band: 06/2006
Genetische Gesundheitszentren der Stadt Graz
Mag. Dr. Hartinger Gerd Band: 12/2006
Gesundheitspraxis H. Korbel
Korbel Herwig Band: 12/2006
GN ReSound Hörtechnologie GmbH
Zajicek Fritz Band: 12/2005
Health + Life Gesundheitsmanagement GmbH
Lindenberger Doris Band: 12/2005
Helmut Doppelhofer Shiatsu-Praxis
Doppelhofer Helmut Band: 12/2005
Ho Ching-Son Institut für T.C.M. Traditionelle chinesische Methoden
Ho Ching-Son Band: 03/2005
Hößl GmbH Orthopädie - Schuhhaus
Hößl Karin Band: 12/2005
HRM Management of work and human interests
Rieger Hans Band: 12/2007
Hubert Gerlinger GmbH Orthopädieschuhtechnik · Schuhhandel
Gerlinger Hubert Band: 06/2007
Hubert Hodecek - Kinesiologiezentrum Team 13
Hodecek Hubert Band: 12/2007
Ingrid Bächle-Nußbaumer Psychotherapeutin und Supervisorin
Bächle-Nußbaumer Ingrid Band: 12/2006
Institut für Bioenergetik
Mag. Khom Dagmar Band: 12/2007
Institut für traditionelle chinesische Massage Doris Pernegger
Pernegger Doris Band: 06/2006
Kaiblinger Walburga, Heilmasseurin
Kaiblinger Walburga Band: 12/2005
Karoline Reinthaler Praxis für Kinesiologie
Reinthaler Karoline Band: 09/2003 03/2005
Kinesiologie Jausner-Zotter Renate
Jausner-Zotter Renate Band: 06/2006
Klee Joan - Physiotherapie für Kinder
Klee Joan Band: 12/2007
Laboratorium für Betriebshygiene GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Biem Rudolf Band: 03/2005
Life in Motion Zentrum für Gesundheit, Beratung und Bewegung Inh
Matyas Diana-Luza Band: 06/2006
LoitlDent Dentallabor Martin Loitlesberger Zahntechnikermeister
Loitlesberger Martin Band: 06/2006
Mag. Angelika Böhm, Psychotherapie
Mag. Böhm Angelika Band: 12/2006
Mag. Doris Muhr Logopädin - Gesundheitszentrum
Mag. Muhr Doris Band: 06/2006
Mag. Eichinger Beatrix
Mag. Eichinger Beatrix Band: 06/2006
Malak Fares Gewerblicher Masseur
Fares Malak Band: 12/2005
Manuela Rößner Freiberufliche Hauskrankenschwester
Rößner Manuela Band: 06/2007
Manuela Siebert Dipl. Physiotherapeutin
Siebert Manuela Band: 12/2005
Marienheim - Ahrensheim
Flatz Siglinde Band: 12/2005
Massage Iris Rohl
Rohl Iris Band: 12/2007
Massage - Gymnastik Theresia Obermayr
Obermayr Theresia Band: 12/2005
Massage Elisabeth Ruttnig
Ruttnig Elisabeth Band: 06/2006
Massage und Fußpflege Eva Fichtinger
Fichtinger Eva Band: 06/2006
Massage-Fußpflege Bianca
Plurtscheller Bianca Band: 03/2005
Massagen für Körper, Geist & Seele Firma Rainer Stadler

Copyrighted material

Kommerz-Rat
Georg Materna
Maß Schuhe
ger. beeid. Sachverständiger und Schuhmeister

1010 Wien 1,
Mahlerstraße 5
(bei der Oper)
Tel. u. Fax: ++43/1/512 41 65

Feine Maßarbeit, sowie
handgefertigte Straßen-,
Sport- u. Abendschuhe
aus eigener Werkstätte

18 Goldmedaillen

MASSAGE Fachinstitut am Kühnplatz .....wo der Kunde König ist
Ihr Masseur : Hans Thomas Kaffer

- Klassische Ganzkörpermassage
- Chinesische Akupunkturmassage
- Fußreflexzonenmassage
- Segmentmassage
- Lymphdrainage usw.

Kühnplatz 6, A-1040 Wien
Mo. - Fr. 7.00 - 20.00 Uhr
Tel. 01 / 5872994
t.kaffer@kaffermassagefachinstitut.at
Um telef. Vereinbarung wird gebeten

In dringenden Nötfällen unter der Mobilnummer 069927216546 jederzeit erreichbar

med coach

- Consulting
- Training
- VIP Patientenservice

Wir bewahren Sie auch gerne vor „Geschäften mit der Eitelkeit"
und unnötigen Werbeeinschaltungen wie dieser !

www.medcoach.at

ganzheitliche physiotherapie · prävention · sportrehabilitation
www.pitz-physiotherapie.at office@pitz-physiotherapie.at

pitz
therapiezentrum

"Sehe mit fühlendem Auge; fühle mit sehender Hand"
goethe

Rheinstrasse 16 [im UNIQA-CENTER] A-6900 Bregenz
Öffnungszeiten: Montag bis Freitag je nach telefonischer Vereinbarung
Telefonzeiten: MO-FR 8^{30}-11^{30} Tel./ Fax: 05574/ 58963

Copyrighted material

Stadler Rainer Band: 06/2006
Massageschule "Manuelle Ausbildungen Hilpert"
Hilpert Stephan Band: 06/2006
Massmetics Fröhlich Brigitte
Fröhlich Brigitte Band: 06/2007
Medcoach GmbH
Dipl.-Ing. Schreiber Christian Band: 12/2007
Medical Air Ambulance Service Austria
Pelikan Hubert Band: 03/2004 06/2006
Oberösterreichische Gebietskrankenkasse
Osterkorn Reinhard Band: 06/2006
Osteopathie Physiotherapie Eva und Walter Krasser GnbR
Krasser Walter Band: 06/2006
Österreichischer Verband für Radiästhesie und Geobiologie
Hules Gottfried Band: 12/2006
Österreichisches Rotes Kreuz - Landesverband I. NÖ - Bezirksstelle Melk
Draxler Stefan Band: 06/2006
Österreichsches Rotes Kreuz, Landesverband Burgenland
Steiner Georg Band: 12/2007
PC Dental Christian Pichler GmbH
Pichler Christian Band: 06/2007
Physiotherapiepraxis Mag. Jacek T. Gorny
Mag. Gorny Jacek Band: 06/2006
Plasmazentrum der Baxter AG
Zimmermann Karin Band: 03/2005
Praxis für Ergotherapie PET
Bulker Daniela Band: 12/2005
Praxis für Psychotherapie Mag. Dr. Ladislav Nykl
Mag. Dr. Nykl Ladislav Band: 06/2007
Praxisgemeinschaft Salvatorgasse Therapie im Team
Grünauer Theresa Band: 12/2005
Privates Pflegeheim Pension Patricia KEG
Kerschbaumer Gerlinde Band: 03/2005
Privatordination Atempädagogin und Körpertherapeutin Waltraud Aigner
Aigner Waltraud Band: 12/2005
Rehabilitationszentrum Altholten DKfm. H. Eder Betriebsgmbh
Dipl.-Kfm. Eder Helmut Band: 03/2005
Rolfingpraxis Mag. Chr. Veeck
Mag. Veeck Christopher Band: 03/2005
Rotes Kreuz Grein
Kurzmann Franz Band: 06/2006
SBC-Schreier Business Consulting OEG
Mag. Schreier Frank Band: 12/2005
Schule für Allgemeine Gesundheits- u. Krankenpflege am LKH Gmunden
Einschwanger Dagmar Band: 06/2006
Shamanic Counseling
Roppele Günther Band: 06/2007
SKA der Bauern - Sonderkrankenanstalt d. Sozialversicherung der Bauern
Allraun Franziska Band: 12/2005
Sonic Innovations
Dr. Wolf Karl Heinz Band: 12/2007
Sonja Hagmann Dipl. Ergotherapeutin
Hagmann Sonja Band: 12/2005
Sonja Kostal Lebens- und Sozialberatung
Kostal Sonja Band: 03/2005
Spitalverbund Judenburg-Knittelfeld Stmk. KAGES
Dr. Stadler Heinz Band: 06/2006 bis 12/2007
Stemberger & Stemberger GmbH
Dr. Stemberger Heinrich Band: 1999 2001 09/2003 06/2006
Stephan Wögerbauer - Wögerbauer Athletic Solutions
Wögerbauer Stephan Band: 1998 06/2007
Stimmpädagogik-Praxis Ona Chiara Breuss
Breuss Ona Chiara Band: 12/2005
Team Dental Zahntechnik GmbH
Trattner Leonhard Band: 03/2005
Team prevent Gesund und sicher arbeiten GmbH
Dr. Barnadam Maria Band: 09/2003 06/2006
Techvital Massagesessel GmbH
Dr. Eisäßer Siegfried Band: 12/2005
Thomas Dunzinger Orthopädie- und Maßschuhmachermeister
Dunzinger Thomas Band: 12/2005
Top-Physio Physiotherapiebetriebszentrum GmbH
Arnold Alexander Band: 06/2007
TSB Transdanubia Technik für Sehbehinderte und Blinde - Nikolai GmbH
Zehetgruber Christian Band: 12/2002 06/2003 06/2007
TSM GmbH
Komosny Karin Band: 12/2007
Ursula Bast Psychotherapie, Integrative Gestalttherapie, Kunst- und Kreativitätstherapeutin, Künstlerin
Bast Ursula Band: 06/2006
Vamed AG
Mag. (FH) Heinrich Michael Band: 03/2005
Volksgarten-Sauna Massage-Fachinstitut Peter Kreil
Kreil Peter Band: 12/2006
Volkshilfe Steiermark Gemeinnützige BetriebsGmbH
Thakur Regina Band: 06/2007
Wendl Bio-Fachdrogerie Reformhaus, Parfümerie, Biofarben - Foto
Wendl-Sperling Waltraute Band: 09/2004 12/2006
Werkstätte für feine Maßschuhe Komm.-Rat Georg Materna ger. beeid. Sachverst. und Schätzmeister
Materna Georg Band: 1998 bis 12/2005 06/2007
Wickelstudio V. Morton
Margreiter Margit Band: 03/2005
Wieland Blasius Dental-Atelier
Wieland Blasius Band: 12/2007
Zahn Atelier Gött
Gött Rudolf Band: 12/2005

ZAHNTECHNIK
Zahntechnik Christian Jirovsky KEG
Christian Jirovsky Band: 12/2007
A-1220 Wien; Schüttaustraße 4-10
Tel.: 01 2045660 Fax 01 2045660
zahntechnik.jirovsky@gmx.at

Copyrighted material

Zahnwerk Bregenz Mark Spindler
Spindler Mark Band: 06/2006
Zöhrer Josef Import/Export Großhandel
Zöhrer Josef Band: 12/2007

Krankenpflegeartikel, Medizintechnik, -produkte

Allamed Medizinprodukte GmbH
Blaha Herbert Band: 12/2006
Altec Dental GmbH
Jirku Alexander Band: 12/2007
Bandagist R. Glendl GmbH
Glendl Robert Band: 12/2005
BDF Beiersdorf GmbH
Stockinger Helmut Band: 06/2007
Fisher & Paykel Health Care
Tuder Christian Band: 03/2005
Gerd Dachsel GmbH Handelsvertretung Orthopädische Hilfsmittel
Dachsel Gerd Band: 12/2007
Gerhard Gruber Pro-Titan Partner Zahntechnik
Gruber Gerhard Band: 12/2006
Gesundheitszentrum Path
Mag. Slavik Margarita Band: 03/2005
Greiner Bio-One GmbH
Ing. Konrad Franz Band: 12/2005
Hitachi Medical Systems GmbH
Ing. Schodl Franz Band: 12/2006
Homöopathie - Computerprogramme Dietmar Traer
Traer Dietmar Band: 12/2005

HOSPITEC®

Hospitec® Warenhandelsgmbh
Ernst Surböck Band: 12/2007
A-1030 Wien; Schlachthausgasse 23-29/2/10
Tel.: [redacted] 7982241 Fax 01 798224111
office@hospitec.at www.hospitec.at

Johnson & Johnson Medical Products GmbH
Kastner Hubert Band: 12/2005
Lohmann & Rauscher GmbH
Brenner Franz Band: 12/2007
MedAH Hüttenegger Medizintechnik GmbH
Hüttenegger Armin Band: 12/2006
Medfina Medizinprodukte-Vertriebs GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Krocza Johann Band: 06/2007
Medtronic Österreich GmbH
Dipl.-Ing. Deutschmann Wolfgang Band: 12/2007
Mewa Textil-Service Habsburg Wien GmbH Nfg. KG
Steinböck Romana Band: 07/2002 06/2007
Nutrica Nahrungsmittel GmbH & Co. KG
Mag. Tauber-Papptsch Tamara Band: 12/2007

Orthopädie-Schuhtechnik H. Ochensberger GmbH
Hermann Ochensberger Band: 06/2007
A-1090 Wien; Währingerstraße 56
Tel.: 01 2125911 Fax 01 212591130
ochensberger@ortho-schuh.at www.ortho-schuh.at

Orthopädie-Technik S. Geiger
Geiger Siegfried Band: 12/2006
Otto Bock Healthcare Products GmbH
Mag. Wagner Michael Band: 06/2007
Reha-Technik Klaus Brückner
Brückner Klaus Band: 12/2007

Rolf Greiner BioChemica

Rolf Greiner BioChemica GmbH
Karin Arthold Band: 12/2007
A-1190 Wien; Hackenberggasse 27A
Tel.: 01 3200222
rolfgreiner-bio@aon.at

TOM Medical Entwicklungsgmbh
Hasiba Thomas Band: 12/2006
TSM Therapie-Sport-Medizin GmbH
Mag. Komosny Reinhard Band: 06/2007 12/2007
Waveguide Medical Systems GmbH - Niederlassung Baden
Mag. Wangl Thomas Band: 12/2006
Zahntechnik Konrath & Kaksics OEG
Konrath Berthold Band: 12/2006
Zahntechnisches Labor Erwin Göttersdorfer
Göttersdorfer Erwin Band: 06/2007

Medizinische Beratungsstellen

Agmedis Gesundheits- und Krankenpflegefachdienst
Schießl Brigitte Band: 06/2007
Atelier für Kunst/Kunsttherapie/Kunstpädagogik Renz - Muschiol
Muschiol Birgit Band: 03/2005
Eva Beran System, Familientherapie Lebens- und Sozialberatung
Beran Eva Band: 12/2005
Gesundheitspyramide Gerhard Spitaler
Spitaler Gerhard Band: 03/2005
Hebamme Kinaki Avramidou
Avramidou Kinaki Band: 03/2005

Copyrighted material

Homo Ludens Gesundheitsberatung & Kreativzentrum
Haslinger Hermine Band: 03/2005
Internationale Schule für Osteopathie
Dr.med. Seitschek Margot Band: 06/2007
Kieser Training GmbH
Kälin Ralf Band: 2000 06/2007
KK - Med Kern & Klotz Medizintechnik OEG
Kern Michael Band: 06/2006
Mag. Ingeborg A. Saval Psychotherapeutin Psychologin
Mag. Saval Ingeborg Band: 03/2005
Mag. Johannes Wahala Psychotherapie/Coaching/ Supervision
Mag. Wahala Johannes Band: 1999 12/2005

Mag. Thomas Fieglmüller
Mag. Thomas Fieglmüller Band: 12/2007
A-1060 Wien, Mittelgasse 25/4/12
Tel.: 01 7204951 thomas.fieglmueller@chello.at
www.members.chello.at/thomas.fieglmüller

MSc Johann Freiler, dipl. Suchtberater
Freiler Johann Band: 06/2004 06/2006
Orthopädieschuhmacher Andreas Schmid
Schmid Andreas Band: 12/2005
Orthorobot Medizintechnik GmbH
Silli Erich Band: 03/2005
Pflegeheim Waltraud Buchmayer - Inh. Waltraud Bodendorfer
Bodendorfer Waltraud Band: 12/2006
Praxis für Naturheilverfahren Praxis für mediale Lebensberatung
Trivaks Irina Band: 03/2005
Prescan GmbH Im Rudolfinerhaus
Haury Georg Band: 12/2006
Psychotherapiepraxis Ellinede Zwettler Systemische Therapie
Zwettler Ellinede Band: 03/2005
Salzgrotte oceaneum
Radziewinska Ursula Band: 12/2007
Wellness-Energie-Zentrum Walter Sagan
Sagan Walter Band: 12/2007

Optiker

Augenoptik Wagner Optikermeister beh. konz. Kontaktlinsenoptiker
Wagner Franz Band: 06/2006
Berky GmbH Juwelen - Optik - Uhren
Berky-Haider Wolfgang Band: 09/2003 06/2007
Brillen und Kontaktlinsen Stino Optik
Stino Asmy Band: 03/2005
Durchblick Optik Ursula Syrinek
Syrinek Ursula Band: 06/2006
Kontaktlinseninstitut Hesse OEG
Mag. Hesse Gerhild Band: 06/2006
Norah Design Brillen GmbH
Avedikian Norah Band: 1999 06/2006
Optik am Domplatz Oswin Moschik
Moschik Oswin Band: 12/2005
Optik am Hauptplatz Inhaber: Peter J. Sperk
Sperk Peter J. Band: 06/2006
Optik Corso Christoph Hamel Augenoptikbetriebe
Hamel Christoph Band: 03/2005
Optik Haushofer
Haushofer Josef Band: 06/2007
Optik Krämer
Krämer Manfred Band: 12/2005
Optik Rantascha
Rantascha Peter Band: 06/2007
Optik Soudat Hörgeräte - Brillen - Kontaktlinsen
Soudat Wilhelm Band: 12/2005
Optik Uhren Schmuck Hubert Appl
Appl Hubert Band: 03/2005
Orso GmbH
Ing. Laher Markus Nikolaus Band: 12/2005
Rudolf Schnürch Uhrmachermeister Uhren - Schmuck - Optik - Foto
Schnürch Rudolf Band: 12/2006
Satrop Austria Dr. Gumpelmayer Pflegemittel- Vertrieb
Dr. Gumpelmayer Theo Band: 12/2005
Sicht Bar Optik Oliver
Hlavinka Oliver Band: 03/2005
Vincourek GmbH
Hihn Erich Band: 03/2005
Waldstein Hörgeräte OEG
Waldstein Alexandra Band: 12/2005
Waldstein Wolfgang Band: 12/2005 bis 12/2007
Wapti Eyewear Goisern Optik
Pamminger Manfred Band: 06/2006
Zeba Optik
Zeba Ivica Band: 03/2005

Pharmazie

Apotheke zur heiligen Dreifaltigkeit Mag. pharm. Marina Sartori KG
Mag. Marina Sartori Band: 12/2007
A-2225 Zistersdorf: Kaiserstraße 10
Tel.: 01 02532 22305 Fax 0253 222353
m.sartori@apotheke-zistersdorf.at www.apotheke-zistersdorf.at

ACBT Austrian Center of Biopharmaceutical Technology
Dr. Hesse Friedemann Band: 12/2006
Altana Pharma GmbH
Dipl.-Vw. Hohensinner Franz Band: 12/2006
Seidel Günther Band: 06/2007
Amersham Biosciences Trading GmbH
Mag. Dr. Halát Gabriel Band: 12/2005
Baxter AG
Dr. Schwarz Hans Peter Band: 12/2007

Copyrighted material

Baxter Vertriebs GmbH
Dr. Erber Wilhelm Band: 09/2004 06/2007
Zinner Bernhard Band: 06/2007
BIONORICA research GmbH
Dr.med. Pinch Eberhard Band: 2000 06/2007
Boehringer Ingelheim Austria GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Konopitzky Kurt Band: 12/2006
BRACCO Österreich GmbH
Leisser Volkmar Band: 12/2007
CTM Clinical Trials Management GmbH
Hohlagschwandtner Michael Band: 12/2005
Dieter Schalke - Public Relations
Schalke Andrea Band: 03/2005
Dr. A & L. Schmidgall KG
Mag.pharm. Tschetschkowitsch Klaus Band: 12/2005
EUCODIS Pharmaceuticals GmbH
Dr. Schönfeld Wolfgang Band: 12/2007
Fresenius Medical Care
Hajek Karl Band: 12/2005
Fujisawa GesmbH
Schalke Andrea Band: 03/2005

Herba Chemosan
Apotheker-AG
Herba Chemosan Apotheker-AG
Gerhard Feytl Band: 12/2007
Dr. Windischbauer Andreas Band: 12/2005
A-1110 Wien, Haidestraße 4
Tel.: 01 401041505 Fax 01 401049150
gerhard.feytl@herba-chemosan.at www.herba-chemosan.at

Homöopathie - Biologische Medizin Dr. Peithner KG nunm. GmbH & Co
Mag.pharm. Peithner Martin Band: 1999 07/2002 06/2007
Intercell AG
Dr. Zettlmeissl Gerd Band: 06/2006
Jacoby Pharmazeutika Aktiengesellschaft
Dipl.-Kfm. Bernhard Heinz Band: 12/2005
Kosan OTC
Mag.pharm. Kosch Reinhard Band: 12/2006
Kräuter- und Drogenhaus Mag. Pharm. R. Kottas Heidenberg und Sohn Drogenhandel GmbH
Dr. Kottas Alexander Band: 06/2006
LEO Pharma GmbH
Aspan Karin Band: 06/2006
MarinoMed Biotechnologie GmbH
Dr. Prieschl-Grassauer Eva Band: 06/2007
Dipl.-Ing. Dr. Grassauer Andreas Band: 12/2006
Merck GmbH
Dr. Wachter Christoph Band: 03/2005
Millipore GmbH
Ing. Stasny Johann Band: 06/2007
Novartis Pharma GmbH
Mag. Handl Claudia Band: 12/2005
Novo Nordisk Pharma GmbH
Dr.med. Mihaljevic Roman Band: 06/2006
Pfizer Corporation Austria GmbH
Dr.med. Penk Andreas Band: 12/2005
Pharm-analyt Labor GmbH
Ing. Mascher Hermann Josef Band: 12/2005 bis 12/2007
Quintiles GmbH
Dr. med. Carmann Heinz Band: 1998 2000 bis 07/2002 06/2006
Sandoz GmbH
Laber Martin Band: 06/2007
Sanofi Pasteur MSD GmbH
Dr. Dworan-Timler Astrid Band: 06/2007
Schwarz Karl Peter Band: 06/2007
Schering Austria GmbH
Mag. Thaller Christina Band: 12/2005
Schülke & Mayr GmbH
Hirsch Michael Band: 06/2006
Schwarz Pharma GmbH
Modes Michaela Band: 12/2007
Sigmapharm Arzneimittel GmbH & Co KG
Dr. Pichler Herbert J. Band: 06/2007 12/2007
Stibal Pharma GmbH
Stibal Oliver Band: 06/2006
Takeda Pharma GmbH
Ing. Dr. Dellmour Friedrich Band: 12/2006
Tarus & Partner KEG
Dipl.-Ing. Tarus Valentin Norbert Band: 06/2006
Torrex Chiesi Pharma GmbH
Mag. Dr. Wörgetter Christian M. Band: 12/2006
TRB Chemedica (Austria) GmbH
Dr. Breuer Susanne Band: 03/2005
ZLB Behring GmbH
Offergeld Thomas Band: 12/2005

Veterinärmedizin

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dr.med. vet. Koch Fritz Band: 12/2007
Dr.med. vet. Tschepper Peter Band: 03/2005

Dipl. Tierarzt Günter Matschitz
Mateschitz Günter Band: 12/2006
Dipl. Tzt. Mag. med. vet. Ebner-Göswener Susanne
Mag. Ebner-Göswener Susanne Band: 12/2005
Dipl.-Tzt. Dr. med. vet. Josef Mascherbauer
Dr.med. vet. Mascherbauer Josef Band: 06/2006
Dr. Franz Hummer-Niedermayr Fachtierarzt für Pferde
Dr.med. vet. Hummer-Niedermayr Franz Band: 06/2007
Dr. med. vet. C. Holdt
Dr.med. vet. Holdt Claudia Band: 06/2006
Dr. Regina Gruber
Dr.med. vet. Gruber Regina Band: 12/2005
Dr. Scheff Gottfried prakt. TA

Copyrighted material

Dr.med. vet. Schett Gottfried Band: 12/2006
Kleintierordination Dipl. Tzt. Christine Gallauner
Gallauner Christine Band: 06/2007
Klinik für Kleintiere, Universität Leipzig
Dr. Hamel Ilse Band: 06/2007
Ordination Mag. med. vet. E. Holper
Mag. Holper Erno Band: 12/2005
Pferdeklinik Pegasus Dr. G. Hladik Fachtierarzt für Pferde
Dr.med. vet. Hladik Georg Band: 06/2007
Praktischer Tierarzt und Fachtierarzt für Pferde Dr. Constanze Zach
Dr. med. vet. Zach Constanze Band: 1998/2001 07/2002 06/2007
Tier - Gesundheitszentrum Dr. Isabella Dirnberger Mag. Marcus Egger
Mag. Egger Marcus Band: 12/2006

Leben und leben lassen

Tierambulanz Heiligenstadt
Dr. med. vet. Herbert Krempl Band: 2000 07/2002 06/2007
A-1190 Wien; Probusgasse 21
Tel.: 01 3186566 Fax 01 3709392
tierambulanz.heiligenstadt@tierarzt.at
www.tierambulanz-heiligenstadt.at

Tierarzt Dr. Gabriele Kreiner
Dr. Kreiner Gabriele Band: 12/2007
Tierarzt Dr. Wolfgang Oberhuber
Dr.med. vet. Oberhuber Wolfgang Band: 12/2005
Tierarzt Mag. med. vet. Katharina Migl
Mag. Migl Katharina Band: 06/2006
Tierarzt Praxis MMag. Gertrud Grilz-Seger
MMag. Grilz-Seger Gertrud Band: 12/2005
Tierärztin Mag. Andrea Walter
Mag. Walter Andrea Band: 06/2006
Tierarztpraxis Dr. med. vet. Jürgen Bufe
Dr.med. vet. Bufe Jürgen Band: 12/2007
Tierarztpraxis Hochsteiner Dr. Werner und Mag. Karin Hochsteiner
Dr.med. vet. Hochsteiner Werner Band: 12/2005
Tierarztpraxis Josefstraße
Dr.med. vet. Nöstelthaller Arne Band: 12/2006
Tierklinik Aspern Dr. Markus Kasper & Team
Dr.med. vet. Kasper Markus Band: 06/2006
Traunkreis Vet Clinic OEG Tierarztpraxis Wartberg
Mag. Himmelmayer Karin Band: 12/2005

Kinderbetreuung

Bettina Seifert - Sonnenkindergarten
Seifert Bettina Band: 12/2005
Eibe Produktion + Vertrieb GmbH
Toporek Paul Band: 06/2006
Freizeitclub Merlin Verein zur Förderung der Freizeitgestaltung von Kindern und Jugendlichen
Eggenfellner Peter Band: 12/2005
Internationaler Privatkindergarten Arche Noah
Assmann Markus Band: 12/2005
Kindergarten Trommelklecks
Zdarsky Alexandra Band: 12/2005
Kindergarten Waidhütte - Monika Gaudek
Gaudek Monika Band: 12/2005
Kinderkreis Weitersfeld Sozialpädagogische Wohngemeinschaft
Köck Simone Band: 12/2005
Privatkindergarten „Sprößlinge" Inh. Karin Freiberger
Freiberger Karin Band: 12/2005
Privatkindergarten Mozart - Storkan und Kierlinger OEG
Kierlinger Veronika Band: 06/2006
Storkan Silvia Band: 06/2006
Vikeddy & Glittercheers, American Football + Cheerleading Holub Michael
Holub Michael Band: 12/2005
Walter Berger Versicherungsbüro
Berger Walter Band: 12/2006

Kinder- und Babyausstattung

Hans Gaudmann Handelsvertretungen
Gaudmann Hans Band: 12/2006

HERR UND FRAU KLEIN

Herr und Frau KLEIN - Kindermoden und -artikel Stephan Klein
Stephan Klein Band: 12/2007
A-1070 Wien; Kirchengasse 22
Tel.: 01 9904394 beate@herrundfrauklein.com
www.herrundfrauklein.com

Glaubensgemeinschaften

Ohne Angabe der Dienststelle:
Eisenberg Paul Chaim Band: 1999 bis 12/2007
Paterno August Band: 1998 bis 12/2006

Barmherzige Schwestern vom Heiligen Kreuz
Daberer Anna Band: 12/2007
Domplarre St. Stephan
Mag. Faber Anton Band: 1999 12/2005 bis 12/2007
Evangelische Landeskirche Bayern
Müller Christiane Band: 03/2005
Katholische Hochschulgemeinde Wien
Mag. Dipl.-Ing Spiegelfeld Konstantin Band: 12/2005
Pasteka Othmar ABBE

Copyrighted material

Pasteka Othmar Band: 03/2005
Pfarre St. Peter und Paul
Mag. Dr. Kager Richard Band: 12/2007
Pfarre St. Stephan Amstetten
Mag. Bösendorfer Peter Band: 06/2007
Pfarre Unterwaltersdorf
Hauser Franz Band: 12/2007
Salesianer Don Boscos Inzersdorf - Neustift
Sághy Alois Band: 06/2007
Schottenstift
Mag. Dr. Ferenczy Heinrich Band: 09/2003 03/2005 06/2006 bis 12/2007

Bildende Künste

Ohne Angabe der Dienststelle:
Brauer Arik Band: 1998 bis 12/2007
Mag. Czernin Sabine Band: 12/2005
Dierkes Volker Band: 06/2007 12/2007
Dietze Rosina Brunhilde Band: 12/2007
Feist Erica Band: 12/2007
Fuchs Ernst Band: 1999 bis 12/2007
Fürthner Albrecht Band: 06/2007
Mag. Höfinger Johannes Band: 12/2002 12/2005
Klitsch Peter Band: 12/2005
Kumpf Gottfried Band: 07/2002 bis 03/2005
Rainer Arnulf Band: 1999 bis 12/2007
Ribow Gabriela Band: 12/2007
Rink Arno Band: 12/2007
MMag. Schafler Klaus Band: 12/2006
Schwabe Klaus Band: 12/2007
Zuchold Erika Band: 12/2007

Andrea Gira - Glas Art
Gira Andrea Band: 03/2005
Anna Ochsenbauer Vergolder- und Staffiermeister
Ochsenbauer Anna Band: 12/2006
ARGE Hoelzwarth (Akad. Bildhauer)
Mag. Hoelzwarth Gottfried Band: 12/2002 06/2007
art position GmbH
Dr. Kramer Kolja Band: 03/2005
Art Secco Ing. Danny Z. Liska
Ing. Liska Danny Z. Band: 06/2006
ART- HOF Mag. Thomas M. Mayrhofer
Mayrhofer Thomas M. Band: 06/2007
Artifico Galerie edler Geschenke Zottmann GmbH
Zottmann Elisabeth Band: 12/2006
Atelier - WHG
Berger Helga Band: 12/2005
Atelier Dina Larol
Larol Dina Band: 06/2006 bis 12/2007
Atelier Julie Vicek Restaurierungswerkstätte
Dr. Vicek Julie Band: 06/2006
Atelier Lorenz Gryksa - Restaurierung antiker Möbel
Gryksa Lorenz Band: 09/2004 12/2006
Atelier Reinbacher Isabella
Reinbacher Isabella Band: 06/2006
Atelier Schneidergruber
Ing. Schneidergruber Gottfried Band: 06/2006
Bernheimer, Fine Old Master, founded 1864
Dipl.-Kfm. Bernheimer Konrad O. Band: 2000 bis 03/2005
Bildender Künstler Andreas Reimann
Reimann Andreas Band: 12/2005
Bildhauer- und Keramikatelier Gabriela Nepo-Stieldorf
Nepo-Stieldorf Gabriela Band: 06/2007
Erich Lessing Kunst- und Kulturarchiv GmbH
Lessing Erich Band: 12/2007
Ernest G. Reuter Diplom-Graphik-Designer Diplom-Graphiker / BBK
Reuter Ernest G. Band: 12/2007
Freischaffende Künstlerin Elke Wolfram
Wolfram Elke Band: 12/2005
Gal. Kunst & Handel Sommer GmbH
Sommer Gerhard Band: 07/2002 06/2006
Galerie Maringer
Dr. Maringer Karl-Heinz Band: 12/2007
Galerie Contact
Vavrousek Helga Band: 03/2005
Galerie Hilger
Hrdlicka Alfred Band: 1998 bis 12/2007
Galerie Serafin
Groll Serafin Band: 03/2005
Galerie-10erHaus Martina Kiester
Kiester Martina Band: 06/2006
Georg Illek Kunst & Grafik
Illek Georg Band: 12/2005
Goldschmiedeatelier Ingrid Höckner
Höckner Ingrid Band: 12/2005
Gwercher Herbert - Bildhauerei
Gwercher Herbert Band: 12/2007
Hassfurther Wolfdietrich, Galerie, Auktionshaus
Hassfurther Wolfdietrich Band: 1998 06/2006
Herzl - Bilderhaus, Inh.: Manuela Liepold Einrahmungen - Devotionalien
Liepold Manuela Band: 06/2007
Julian Khol, Bildender Künstler und Fotomodell
Khol Julian Band: 12/2005
Kiesler Stiftung Wien
Mag. Pessler-Trummer Monika Band: 12/2007
Kulturverein K.U.L.M.
Mag. Frankenberger Richard Band: 12/2005
Kunstgalerie Meduna
Meduna Krystyna Band: 06/2006
Kunstgalerie Tomasz Metlewicz
Metlewicz Tomasz Band: 12/2006
Kunstgießerei Loderer
Loderer Karl Band: 12/2005
Kunsthandlung
Beyer Harry Jonny Band: 2000 07/2002 bis 03/2005
Mag. art. Elisabeth Schickmayr Graphik und künstlerische Gestaltung
Mag. Schickmayr-Wögerer Elisabeth Band: 09/2004 03/2005
Mag. Gabriela Tzvetanova

Copyrighted material

Mag. Tzvetanova Gabriela Band: 03/2005
Mag. Johannes Haider
Mag. Haider Johannes Band: 12/2005
Mag. Merkl Karin - Galerie
Mag. Merkl Karin Band: 12/2006
MAK
Mag. Fischer Magdalena Band: 12/2005
Maria Danzinger
Danzinger Maria Band: 03/2005
Musikschule der Korneuburger Musikfreunde
Mag. Vasicek Adolf Band: 12/2007
Regine und Michael Kovacek GmbH
Kovacek Sylvia Band: 12/2006
Riedl Barbara Mag.art
Mag. Riedl Barbara Band: 1998 06/2006
Rösner ZT. GmbH
Dipl.-Ing. Rösner Andreas Band: 03/2005
Schmiede Kunstschmiede Günther Bruckbauer
Bruckbauer Günther Johann Band: 12/2005
Sepp Teufel Malermeister
Teufel Sepp Band: 12/2007
Steiermärkischer Kunstverein
Schmecker Curt Band: 06/2006 bis 12/2007
Technische Universität Wien, Institut für Künstlerische Gestaltung
Mag. Hohenbüchler Christine Band: 12/2007
Theater Arlequin Wien Christine Rothstein
Rothstein Christine Band: 12/2005
Theo Blaickner Bildender Künstler
Blaickner Theo Band: 12/2005
Ton Art Brandner Keramik-Atelier
Brandner Beate Band: 12/2005
Tromayer Erlesene Gemälde
Tromayer Erich Band: 12/2005
Universität für Angewandte Kunst
Frohner Adolf O. Band: 1999 07/2002 bis 12/2006
Vero de Masar Freischaffender Maler und Galerist
Masar Vero de Band: 03/2005
Weinmann Philipp. Restaurierung von antiken Uhren und mechanischen Musikinstrumenten
Weinmann Philipp Band: 12/2005
Wiener Porzellanmanufaktur Augarten GmbH
Mader Peter Band: 06/2006
Zulu art - Handel mit traditionellem Kunsthandwerk
Öhlsasser Oskar Band: 12/2005

Darstellende Künste

Ohne Angabe der Dienststelle:
Antel Franz Band: 1998 bis 12/2006
Bulbul Martha Band: 2000 bis 03/2005
Dvorak Felix Band: 06/2003 bis 12/2007
Koller Dagmar Band: 12/2005 bis 12/2007
Kosar Walter Band: 12/2005
Lodynski Peter Band: 1998 bis 12/2007
Merkatz Karl Band: 1999 bis 12/2007
Nicoletti Susi Band: 2000 bis 03/2005
Orth Elisabeth Band: 2000 bis 03/2005
Richter Manfred Band: 12/2007
Seboth Ronald Band: 03/2005
Singer Gideon Band: 1998 07/2002 bis 12/2007
Thost Bruno Band: 1998 2000 bis 12/2007
Tobisch Lotte Band: 07/2002 bis 03/2005
Wott Thorsten Band: 07/2002 bis 03/2005

Adi Hirschal Musik- und Theaterproduktionen KEG
Hirschal Adi Band: 06/2007 12/2007
Architekturzentrum Wien
Mag. (FH) Lux Karin Band: 12/2005
Artistik u. Clownerie Dido & Beatrice - Dieter & Beata Schrott GmbR
Ing. Schrott Dieter Band: 12/2005
Atelier „Ultramarin"
Smiljanic Sabina Band: 06/2007
Ballettschule Allegro Roswitha Klimitsch
Klimitsch Roswitha Band: 12/2005
Ballettschule Monika Mayer-Pavlidis
Mayer-Pavlidis Monika Band: 06/2006
Ballettschule Romeo & Julia
Krulanovic Marjan Band: 03/2005
Body, Art & Expression
Kaufmann Judith E. Band: 03/2005
Erzeugung von Kostümen - Kostümatelier
Zehnal Brigitta Band: 12/2005
Fine Art Painting - Maria Therese Heumesser
Heumesser Marie Therese Band: 12/2005
Francesco Cardeloni 1A Original Traveste Entertainment
Cardeloni Francesco Band: 12/2005
Georgeman Gogitsch
Gogitsch George Band: 12/2005
Güssinger Kultursommer GmbH
Hoffmann Frank Band: 1998 bis 12/2007
Hron Maximilian, Ing
Ing. Hron Maximilian Band: 12/2006
Komödie am Kai - Theater
Koller-Boran Sissy Band: 12/2005
Konservatorium der Stadt Wien
Ott Elfriede Band: 07/2002 bis 12/2007
Mag. Dunja Tot-Pallas KEG
Mag. Tot Dunja Band: 12/2006
Mag. Friedrich Despalmes, Bühnenbildner
Mag. Despalmes Friedrich Band: 06/2006
Meike Silja Rupprecht
Rupprecht Meike Silja Band: 12/2007
Next Liberty Jugendtheater GmbH
Schilhan Michael Band: 06/2006 bis 12/2007
Seefestspiele Mörbisch
Serafin Harald Band: 1999 bis 12/2007
Sommerspiele Wolfsthal, NÖ Villa Pannonica Verein „Ciarivari"
Dr. Schmidt-Levar Helene Band: 12/2005
Tambunn Studio für Musik-, Tanz- und Atempädagogik
Weninger Elisabeth Band: 06/2007

Copyrighted material

Tangissimo M&C Birnbaumer Grava
Birnbaumer Martin Band: 06/2006
Tanz Atelier Wien
Prantl Sebastian Band: 06/2007
Tanzquartier Wien GmbH
Lintschinger Ulrike Band: 12/2007
Theater Gruppe 80
Ilich Helga Band: 12/2005
Theater in der Josefstadt
Dr. Kraus Heinrich Band: 06/2007
Theaterpädagogisches Zentrum „Theater im Werkraum"
Hofbauer Erich Band: 12/2007
Theaterverein Wien, dietheater Künstlerhaus
Dipl.-Ing. Pronay Christian Band: 06/2003 06/2007
Verein Internat. Bühnenwerkstadt
Gigler-Gausterer Ursula Band: 06/2006
Verein Theater im Keller
Haidacher Alfred Band: 12/2006
Viennamagic Fachgeschäft für Zauberkunst
Schuller Michael Band: 12/2005
Volkstheater
Petters Heinz Band: 2000 bis 03/2005
Zauber- und Musiktheater Phantasia, Kindertheater Fliegenpilz
Rüdiger Günter Band: 06/2007 12/2007

Literatur

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dr. Biener Joachim Band: 06/2007
Dor Milo Band: 1998 bis 12/2005
Helm Sonja Band: 12/2007
Herz-Kestranek Miguel Band: 1999 bis 12/2007
Ingrisch Lotte Band: 1999 bis 03/2005
Loest Erich Band: 07/2002 bis 03/2005
Dr. Walz Dieter Band: 12/2007

Antiquariat Donhofer & Moser OEG
Donhofer Norbert Band: 12/2005
Antiquariat Schleifer
Schleifer Ronald Band: 12/2005
Antiquariat Torresani Inh. Mag. C. Piskernik-Högler
Mag. Piskernik-Högler Claudia Band: 12/2006
Buchbinderei Gerhart Prouza Nfg. Manuela Prouza
Prouza Manuela Band: 06/2006
Donauland KG - Buchgemeinschaft Donauland Kremayr & Scheriau
Weixler Michael Band: 12/2005
Dr. Ella Barceló
Dr. Barceló Ella Band: 06/2007
Erlesenes - Antiquariat und Buchhandlung Mag. Joy Antoni
Mag. Antoni Joy Band: 12/2005
Hannelore Tik Verlag
Tik Hannelore Band: 06/2006
Kärntner Buchhandlung
Petermann Elisabeth Band: 03/2005
PLANET HARRY Hinterbuchinger KEG
Hinterbuchinger Harald Band: 06/2007
Praesens Verlag Literatur-, Sprach-, Musik-, Kulturwissenschaft
Mag. Dr. Ritter Michael Band: 06/2006
The British Bookshop Buchhandlungsgmbh
Lock Michael Band: 12/2006
Ursula Mattheuer-Neustädt
Mattheuer-Neustädt Ursula Band: 12/2007

Musik

Ohne Angabe der Dienststelle:
Bartel Hans-Christian Band: 06/2007
Blechinger Alexander Band: 06/2006
Brunner Wolfgang Band: 06/2006
Chmela Horst Band: 1998 bis 12/2007
Golser Georg Karl Band: 06/2006
Hertel Klaus Band: 06/2007
Hotzner Karl Band: 12/2006
Klein Oscar Band: 2000 bis 12/2006
Rieß-Berthold Heidi Band: 06/2007
Runge Hartwig Band: 12/2007
Suske Sibylle Band: 06/2007
Dr. Wappler Gerhard Band: 12/2007
Winkler Christine Band: 03/2005 bis 12/2007
Winkler Ewald Band: 03/2005

ABS Tonstudio
Bestereimer Alexander Band: 1998 06/2006
Acoustic Consulting Ingenieurbüro-Fleischanderl
Ing. Fleischanderl Franz Band: 12/2007
Alexander Kukelka
Kukelka Alexander Band: 12/2005
Andreas Zahradnik, Hitparadenermittlung
Zahradnik Andreas Band: 06/2006
Clemens Salesny Saxophonist und Komponist
Salesny Clemens Band: 06/2006
Delta Music Media GmbH
Kernmayer Johannes Band: 06/2006
Eduard Sammer, Musiker
Sammer Eduard Band: 12/2006
Fanfaren- und Showorchester Gotha e.V.
Sobieray Peter Band: 12/2007
Harfistin und Komponistin
Stadler Monika Band: 12/2006
Isabella Krapf chrom. Mundharmonika
Krapf Isabella Band: 12/2005
Janiba Silvester
Janiba Silvester Band: 06/2006
Leipziger Synagogalchor e.V.
Klotz Helmut Band: 06/2007
Künstleragentur Dr. Raab & Dr. Böhm (Sabine Zak)
Quasthoff Thomas Band: 12/2005 bis 12/2007
Mainstreet
Dussmann Willi Band: 12/2007
MAM AG

Copyrighted material

Woodward Thomas John Band: 12/2003 bis 12/2007
Maximum Music Production Kunz Günter
Kunz Günter Band: 12/2005
MDR-Sinfonieorchester Leipzig
Dietze Jürgen Band: 12/2007
Meller & Jenner OEG
Mag. Jenner Maria Isabella Band: 12/2006
Publicum pm AG Thomas Weber
Bockelmann Udo Jürgen Band: 1998 bis 12/2007
Sängerin „Styria" Manuela Steirer
Steirer Manuela Band: 06/2006
Schnack Michael
Schnack Michael Band: 12/2006
Sunshine - Music
Reumschüssel Simone Band: 12/2007
Swoon Factory Musik - Mag. Phil Bernhard Thurner
Mag. Thurner Bernhard Band: 12/2005
T-on Cebul KEG
Cebul Peter Band: 12/2005
Tonstudio Faysound
Bujubasic Fahrudin Band: 12/2005
Tonstudio Master Station-Vienna
Ing. Mayrhofer Klemens Band: 06/2006
Unternehmensgruppe Weber
Mag. Weber Martin Band: 03/2005 12/2005
Verein Wiener Sängerknaben
Dr. Jesser Eugen Band: 12/2006
Volksoper Wien
Hager Leopold Band: 06/2006
Mag. Wagner-Trenkwitz Christoph Band: 1998 06/2006 bis 12/2007
Wiener Madrigalchor
Mag. Dr. Meyer F. Xaver Band: 06/2006
Wiener Philharmoniker
Bartolomey Franz Band: 03/2005
Wiener Symphoniker
Luisi Fabio Band: 06/2006 bis 12/2007

Musik - Sonstiges

Alexander Pekarek Orgelbau & Klavierbau
Pekarek Alexander Band: 12/2005
AVF Kojeder GmbH
Kojeder Erich Band: 12/2007
Eichler-Gehrlein Annemarie Tanzschule
Eichler-Gehrlein Annemarie Band: 12/2007
Frankie's Music-Treff Franz Barlits
Barlits Frankie Band: 12/2007
Gewandhaus zu Leipzig
Mehlig Karl Band: 06/2007
Suske Karl Johann Band: 06/2007
Guitar Design & Repair Shop
Rauch Siegi Band: 03/2005
HWH Klavierschule
Herold-Heesters Wiesje Band: 03/2005
Klavier Galerie
Mag. Zulus Christian Band: 12/2005
Klavier- u. Harmonium-Etablissement u. Leihanstalt Albert Fiedler & Sohn
Fiedler Stephan Band: 06/2007
Klavierpädagogin Angelika Maria Eysermans
Eysermans Angelika Maria Band: 12/2007
Konservatorium Wien Privatuniversität GmbH
Eichelberger Werner Band: 12/2006
Mag. Gert Hecher - Klavierbauer
Mag. Hecher Gert Band: 09/2004 12/2006
Maultrommel Hörzing Maultrommelerzeugung u. Export Inh.: G. & J. Jofen
Jofen Josef Band: 12/2005
Musikhaus Ötscherland
Saupritgl Franz Band: 12/2007
Musikschule Deutschlandsberg
Mag. Rupp Josef Band: 06/2006
Musikum Salzburg Schule für Musik, Tanz, Theater Grödig
Mag. Gmachl Anton Band: 12/2005
Piano-House Dimitrov Orlin Musikhandel
Dimitrov Orlin Band: 12/2005
Sound Company Vertrieb akustischer Geräte GmbH & Co KG
Pany Herbert Band: 1998 12/2005
Städtische Musikschule Dornbirn
Simma Guntram Band: 12/2006
Universität für Musik und Darstellende Kunst Graz
DDr. Kolleritsch Otto Band: 12/2007
Universität Wien
Gisler-Haase Barbara Band: 12/2005
Universitätsbibliothek der Universität f. Musik u. Darstellende Kunst Wien
Dr. Eschwé Susanne Band: 06/2006

Wendl & Lung Klavierbau und Vertriebs GmbH
Peter Veletzky Band: 12/2007
A-1070 Wien, Kaiserstraße 10
Tel.: 01 5241568 Fax 01 9294011
office@wendl-lung.com www.wendl-lung.com

Wersi GmbH - Niederlassung Österreich
Eder Helmut Band: 06/2006
Wolfgang Schiele Geigenbau
Schiele Wolfgang Band: 03/2005
Yamaha Academy of Music - Creating Music for tomorrow
Frank Manfred Band: 03/2005

Kulturmanagement

Ohne Angabe der Dienststelle:
Ehrenhuber Franz Band: 12/2005
Krumeich Franz Josef Band: 12/2005
Schenk Otto Band: 1998 bis 12/2007

Agentur Rehling
Rehling Agnes Band: 12/2005
Agentur Ruth Killer
Haider Alfons Band: 2001 bis 12/2007

Copyrighted material

Arasta Ignoto Inhaberin Marina Soral
Soral Marina Band: 12/2005
Atelientheater Leitung: Manfred H. Tscherne
Tscherne Manfred H. Band: 12/2005
Bayer & Köck OEG
Köck Reinhard Band: 12/2007
Berliner Kabarett „Die Wühlmäuse"
Schirrmacher Ulrike Band: 06/2007 12/2007
Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft und Kultur
Dr. Neubauer Christa Band: 12/2005
Burgtheater
Filar Heinz Band: 12/2006
Carinthischer Sommer
Dr. Schlee Thomas Daniel Band: 06/2006
Cesare Colona Management-International Musiktheater-Konzert-Gala-TV
Colona Cesare Band: 06/2007 12/2007
Ensemble Theater Theaterbetriebsgmbh
Bauer Christine Band: 12/2005
Europäische Mozartwege e.V.
Mag. Spitz Gerhard Band: 12/2006
Event Productions Clemens Handler KEG
Handler Angela Band: 06/2007
Fechter Management und Verlag GmbH
Fechter Herbert Band: 1996 2001 bis 12/2007
G & K Entertainment Event-Marketing
Affenzer Kornelia Band: 12/2006
Galerie Marie-Christin Marschalek
Marschalek Marie-Christin Band: 12/2005
Galerie Pehböck
Pehböck Erwin Band: 12/2005
Haus Hofmannsthal
Mag. Dr. Luschinsky Evita Band: 06/2006
Kairos Musikproduktion GmbH
Dr. Oswald Peter Band: 06/2007
KON:TUR Kulturinitiative
Simma Martin Band: 06/2006
Kulturmanagement Mag. Anita Askin-Wicher
Mag. Askin-Wicher Anita Band: 06/2007
Kulturvermittlung Steiermark Kunstpädagogisches Institut
Mag. Aufischer Max Band: 06/2006
Kulturzentrum 7hirten
Gemeiner Josef Band: 12/2006
Kunst und Musikverlags GmbH
Sperker Evelyn Band: 12/2005
Kunsthandel Michaela Stock
Stock Michaela Elisabeth Band: 03/2005
Kupfer Kultur & Media EAI GmbH
Kupfer Peter Band: 06/2007
Landestheater Niederösterreich, St. Pölten
Sadler Martin Band: 12/2005
Landesverband Salzburger Volkskultur
Lugstein Hanspeter Band: 09/2003 06/2006
little piano school Verena De Prato - Direktion
Prato Verena de Band: 03/2005
musicnet.at Entertainment GmbH
Jenner Harry Band: 06/2007
Musikfestival Steyr - Tourismusverband Steyr
Ebner Karl Michael Band: 12/2005
Nachtagenten Music GmbH
Cenk Melih Band: 03/2005
Opern-Agentur Kursidem & Tschaidse
Kursidem Manuela Band: 12/2005
Osterfestspiele (Salzburg) GmbH
Dewitte Michael Band: 12/2007
Österreichisches Filminstitut
Mag. Teichmann Roland Band: 06/2006
Österreichisches Jüdisches Museum
Mag. Reiss Johannes Band: 06/2006
Perfect Promotion Künstlerbetreuung und Projektmanagement
Seebacher Claudia Rosalia Band: 06/2006 bis 12/2007
Pickwicks Club Cafe Pub
Dr. Platzer Michael Band: 12/2005
Pieber KEG
Mag. Pieber Klaus Band: 12/2005
Podium Kulturwerkstatt - Verein Kulturwerkstatt Podium
Feitl Michael Band: 06/2007
Salzburger Schlosskonzerte Luz Leskowitz GmbH
Leskowitz Luz Band: 12/2006
Sängerknaben vom Wienerwald
Duursma Stephan Band: 03/2005
Splendido Wave Entertainment Produktion GmbH
Dipl.-Ing. Weitzl Dhurata Band: 03/2005
Steirischer Herbst Festival GmbH
Kaup-Hasler Veronica Band: 06/2007
Stiftung Bach-Archiv Leipzig
Hess Bernhard Band: 07/2002 bis 03/2005
Variete Theater Chamäleon Gabriele Heis OEG
Heis Gabriele Band: 03/2005
Verein Porgy & Bess
Huber Christoph Band: 12/2002 12/2005
Vereinigte Bühnen Wien - Musikdirektion
Richter Caspar Band: 06/2007
Verein zur Förderung der Kleinkunst
Mag. Baumgartinger Tanja Band: 12/2006
Verein zur Förderung der Kunst - ART Innsbruck
Penz Johanna Band: 12/2006
Willibrord Haas Maler, Grafiker
Haas Willibrord Band: 12/2007

Land- und Forstwirtschaft

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dr. Eberhardt Martin Band: 12/2007
Dr. Fuchs Armin Band: 12/2007
Dr. Henkel Wolfgang Band: 12/2007
Jachs Maria Christine Band: 12/2005
Leidler Franz Band: 12/2006
Peterseil Johann Band: 12/2005
Dipl.-Ing. Dr. Schreiner Fritz Band: 06/2006

Copyrighted material

Agrarmarkt Austria Marketing GmbH
Mag. Hermine Hackl Band: 12/2007
Ing. Meggeneder Günther Band: 06/2007
Mag. Riemer Silvia Band: 12/2007
Waitschacher Harald Band: 06/2006
A-1220 Wien; Dresdner Straße 68a
Tel.: 01 33151404 Fax 01 33151499
hermine.hackl@ama.gv.at www.ama-marketing.at

Agro Plus Handelsunternehmen Ursula Ludwig
Ludwig Ursula Band: 09/2004 12/2006

austrovieh
Export-Import GmbH

Austrovieh Export-Import GmbH
Geschäftsführer Johann Haberl Band: 06/2007
A-1050 Wien; Margaretenstraße 87/10
Tel.: 01 5482500 Fax 01 5482535
office@austrovieh.com www.austrovieh.com

BG Weingut Stadler GmbR
Stadler Johannes Band: 06/2006
Bio Vorarlberg Produktion und Handel reg. GmbH
Gstach Gerald Band: 06/2006
Carnica Bienenzucht- und Lehrstation Singer
Luftensteiner-Singer Heidrun Band: 06/2007 12/2007
Chemtrans GmbH
Mag. Seil Oliver Band: 06/2006
Dipl.-Ing Herwig Mattuschka - Landschaftsarchitekt
Mattuschka Sabine Band: 03/2005
Eminger's Weine - Weinbau Ing. Wilhelm Eminger
Ing. Eminger Wilhelm Band: 12/2007
Erzeugergemeinschaft Fleckviehzuchtverband Inn- und Hausruckviertel
Dipl.-Ing. Dr. Miesenberger Josef Band: 06/2006
Fa. Wilhelm Lindner Sägewerk
Lindner Wilhelm Band: 06/2006
Fam. Meinhart
Meinhart Georg Band: 12/2007
Fokraft Futtermittel GmbH & Co KG
Ing. Wimeder Josef Band: 12/2005
Forstgarten Johann Hochstöger
Hochstöger Johann Band: 06/2006
Franz Jagl
Jagl Franz Band: 12/2007
Fritz Mauthner HandelsgmbH und Co. KG
Dr. Gohn-Mauthner Maria Band: 03/2005
Fürst KEG, Drive Training Center DTC Kindberg
Dipl.-Ing. Fürst Anton Band: 12/2007
Geflügelhof Latschenberger GmbH
Dipl.-Ing. Latschenberger Karl Band: 06/2007
Gemüsehof Wild-Obermayr
Wild-Obermayr Gabriele Band: 12/2006
Gruscher Johann
Gruscher Johann Band: 12/2005
Gstach Schweinemast- & Schlachtbetrieb
Gstach Markus Band: 12/2007
Gut Domau Vertrieb und Verarbeitung GmbH
Ing. Trauttmansdorff Ferdinand Band: 12/2005
Hackl Biohof KEG
Hackl Josef Band: 12/2006
Holzhof St. Veit GmbH
Taumberger Ernst Band: 03/2005
Ing. Einrieder Silvia Feldgemüsebau
Ing. Einrieder Silvia Band: 06/2006
Josef und Maria Schwarz - Landwirtschaftsmeister
Schwarz Josef Band: 12/2005
Josef Völker - Abfindungsbrenner
Völker Josef Band: 06/2007
Kammer Rinderzuchtverband
Lagger Ernst Band: 03/2005
KVA GmbH
Ziegler Josef Band: 06/2006
Lagerhaus Technik-Center GmbH & Co KG
Ing. Knautz Johann Band: 12/2007

Landgut Wien Cobenzl

Landgut Wien Cobenzl
Herbert Veit Band: 06/2007
A-1190 Wien; Am Cobenzl 96a
Tel.: 01 328940440 Fax 01 328940414
herbert.veit@landgutcobenzl.at www.landgutcobenzl.at

Landwirtschaft Willibald Neumeister
Neumeister Willibald Band: 06/2007
Landwirtschaftliches Versuchszentrum des Landes Steiermark
Dipl.-Ing. Lengauer Doris Band: 06/2006
Landwirtschaftskammer für OÖ, Bezirksbauernkammer Eferding
Dipl.-Ing. Schillhuber Franz Band: 03/2005
Landwirtschaftskammer Österreich
Dr. Wejwoda Klaus Band: 06/2007
Liechtensteinische Forstverwaltung Waldstein
Dr.jur. Liechtenstein Vincenz Prinz von und zu
Band: 2001 bis 12/2007
Magistrat der Stadt Wien Magistratsabteilung 49 Landwirtschaftsbetrieb
Ing. Podsednik Thomas Band: 06/2004 06/2006
Maschinenring Schwaz
Ing. Hotter Hubert Band: 12/2006
Morgentau - Biogemüse GmbH
Stadler Christian Band: 12/2006
Nürnberger Hütte 2.297m Siller Leonhard
Siller Martina Band: 06/2007
OÖ Maschinenring-Service reg. GenmbH Kontaktstelle: 402

Copyrighted material

Pressebüro Zeiner
Zeiner Walter Band: 12/2006
Print & Service Inh. W. Pilsner Satz - Litho - Druck
Pilsner Wilhelm Band: 12/2006
Print4you Digitaldruck Mehrfarbenoffsetdruck Inh. Christian Neuwirth
Neuwirth Christian Band: 06/2007
Printfactory Handel GmbH
Purkarthofer Gunther Band: 06/2007
Printshop More OEG
Ivanova Joana Band: 06/2006
Pruckner GmbH
Ing. Pruckner Christian Band: 06/2006
Rede & Antwort Verlags- & Handels GmbH
Dubies Immo Band: 06/2006
Regal Verlags GmbH
Schuhmayer Manfred Band: 2001 03/2004 06/2006
Mag. Wessely Angelika Band: 12/2006
Schriften zur Zeit
DDr. Nenning Günther Band: 1998 bis 12/2005
Sitte Werbeproducer - Michael Sitte
Sitte Michael Band: 06/2006
Textbüro B. Mohr
Mohr Bärbel Band: 12/2005
Theta Druck & Vertrieb GmbH
Hejda Robert Band: 06/2006
Ulrich VertriebsgmbH
Ankenbrand Günther Band: 06/2007
Verlagsgruppe News GmbH
Dr. Gerstmeyer Doris Band: 12/2005
Mag. Kralinger Thomas Band: 12/2006
Ing. Worm Alfred Band: 06/2006 12/2006
Von-der-Groeben-Kaserne
Schleich Johann Band: 06/2006 12/2006
W. Bayer & Co. GmbH Verkehrszeichen - Schilder - Siebdruck
Bayer Walter Band: 03/2005
Web-Dreams Ben Ludwig
Ludwig Ben-Hardy Band: 03/2005
Werbeagentur Harald Eckert - Herausgeber KOMPACK
Eckert Harald Band: 06/2006
Wiener Zeitung digitale Publikationen GmbH
Silberhorn Gerhard Band: 12/2007
Wilhelm Braumüller Universitäts- Verlagsbuchhandlung GmbH
Weber Konstanze Band: 03/2005
WirtschaftsBlatt Marketing GmbH
Mag. Krenn Renate Band: 06/2007
Ylem® unique advertising graser, hager OEG
Graser Bettina Band: 06/2007
Graser Werner Band: 06/2007 12/2007

Film, Funk und Fernsehen

Ohne Angabe der Dienststelle:
Coudenhove-Kalergi Barbara Band: 12/2005 bis 12/2007
Nidetzky Peter Band: 1998 1999 bis 03/2005
Pachler Christian Band: 06/2006
Stojka Bianca Band: 12/2005

8330.NET Kabelfernsehen und Breitbandkommunikation GmbH
Trummer Birgit Band: 12/2005
88.6 Radio Eins Privatradio GmbH
McKenna Ricky Band: 12/2006
Nausner Alexander Band: 06/2006
Abacadabra Tonstudio, Film- und Videoproduktionen
Wukics Andreas Band: 12/2005
Adi Mayer Film Adi Mayers Filmbüro GmbH
Stallybrass Christopher Michael Band: 12/2005
Andreas Pesendorfer AP-C Film und Video
Pesendorfer Andreas Band: 12/2006
Artis Filmproduktions GmbH
Certov Valentin Band: 03/2005
Artwerkstudios Film- & Videoproduktion
Martinkowitsch Christof Band: 06/2006
ATV+ GmbH
Auer Elisabeth Band: 12/2005
Autokino Center Wien Lampesberger GmbH
Lampesberger Franz Band: 12/2007
Bernie Boess Filmproduktion & Werbegestaltung
Boess Bernie Band: 12/2006
BLUEBOX Digital Video
Gorbach Felix Band: 12/2006
CCC Film GmbH & CoKG
Mag. Stummer Axel Band: 06/2006
Cinevista Filmproduktion GmbH
Weck Philipp Daniel Band: 09/2003 06/2006
Weck Peter Band: 1998 bis 12/2007
Cut Filmproduktionsgmbh
List Nico Band: 09/2003 bis 12/2007
DoRo Wien Film- und Fernsehproduktion GmbH
Dolezal Rudi Band: 07/2002 bis 03/2005
Film- und Videoproduktion Walter Schaub-Walzer
Schaub-Walzer Walter Band: 12/2005
Illuminati Film Stefan Tauber KEG
Tauber Stefan Band: 06/2006
Interspot Film GmbH
Mag. Klingohr Rudolf Band: 07/2002 12/2005
KIWI TV Filmproduktionsgmbh
Nagy Peter Band: 03/2005
Kurt Mayer Film
Mayer Kurt Band: 12/2006
Magna Holding AG
Weigerstorfer Ulla Band: 1999 03/2005
MCO-TV Media Consulting TV-Productions Marguerita Reisner-Kasal
Reisner-Kasal Marguerita Band: 06/2006
Neuner SFX - Stunts & Special Effects
Neuner Willi Band: 12/2006
ORF
Mag. Arnon Karl Band: 06/2007 12/2007
Mag. Pirchner Wolfram Band: 12/2005 bis 12/2007
Tolar Günter Band: 1998 1999 bis 12/2007
ORF Enterprise GmbH & Co KG
Dr. Mosser Heinz Band: 12/2006
Dr. Weihs Michael Band: 06/2003 12/2005

Copyrighted material

Net-Media Datenkommunikation GmbH
Kobler Anton O. Band: 03/2005
NetworkSynergy Solution GmbH
Christ Alexander Band: 06/2006
Paysalecard.com Wertkarten AG
Löbel Veronika Band: 12/2006
Dipl.-Ing. Müller Udo Band: 06/2007
Randjelovic KEG
Randjelovic Branko Band: 03/2005
Seeyou 3.0 Communication & Technology Consulting GmbH
Dipl.-Ing. Pirouz Vilus Band: 12/2006
Mag. Tschirk Marion Band: 03/2005
Solve-direct Internetservice GmbH
Mag. Wankhammer Monika Band: 12/2007

Accessoires / Schmuck

Ohne Angabe der Dienststelle
Dr. Bialonczyk Wolf Band: 12/2005

Alfred Weidel OHG
Mag. Weidel Stefan Band: 03/2005
Art-Deco Schmuck GmbH
Koller-Galler Elisabeth Band: 1998 06/2006
Bag-and-Art Petra Castka
Castka Petra Band: 12/2006
Brea Palais Harrach - Inh. Christoph Brunnhuber GmbH
Brunnhuber Rositta Band: 06/2006
Colours & Beauty Handels GmbH, Franchisenehmer für Österreicher
Schreiner Franz Band: 12/2006
Ernst Huber - Uhren, Juwelen
Huber Ernst Band: 12/2005
Evelyn's Gold- & Silberschmiede - Evelyn Rauter Goldschmiedemeisterin
Rauter Evelyn Band: 06/2007
FA. Theuerer KG - Uhren und Juwelen
Theuerer Karl Band: 12/2005
Gold- und Silberschmiede Sabine Brantner
Brantner Sabine Band: 06/2007

AP Angerer Peter
Goldschmied
Goldschmied Peter Angerer
Peter Angerer Band: 12/2007
A-1120 Wien; Schönbrunnerstraße 154/Top 19
Tel.: 01 8100258

Goldschmiede Dana Rausch Atelier - Eigene Erzeugung
Rausch Dana Band: 03/2005
Goldschmiede Urban
Urban Horst Band: 1999 2001 03/2005
Urban Markus Band: 03/2005 bis 06/2006
HB-Brdnschka GmbH & Co. KG
Brdnschka Heinrich W. Band: 06/2006
Herbert Payer, H. Payer & Co. KG
Payer Herbert Band: 12/2006
Iraneck Mein persönlicher Schuh
Iraneck Erwin Band: 06/2006
Juwelenwerk Goldschmiedemeister Adolf Karl
Karl Adolf Band: 12/2005
Juwelier Gold- und Silberschmied Grundner
Grundner Richard Band: 12/2007
Juwelier Jörg
Jörg Karl-Heinz Band: 12/2006
Juwelier Neubauer GmbH
Neubauer Karin Band: 06/2007
Kristallshop 21 Marina Gottsbachner
Gottsbachner Martina Band: 06/2006
Ledenwaren Gerda Melchior
Melchior Gerda Band: 06/2006

Lederwarenerzeuger KommR. R. Josef Lobinger
KommR. Josef Lobinger Band: 06/2007
A-1120 Wien; Schönbrunnerstraße 291
Tel.: 01 8128965 Fax 01 8128965

Nikl Goldschmiede-Juwelier Fa. Stefan Nikl
Nikl Stefan Band: 12/2005
Palette, Fencz-Priess
Kinger Monika Band: 12/2006

Der Uhrmacher
Peter Neidhart Uhrmachermeister
Peter Neidhart Band: 1999 06/2007
A-1090 Wien; Sechsschimmelgasse 24
Tel.: 01 3152340 Fax 01 3152340

Ranzi & Knapp d. Anneliese Knapp
Knapp Anneliese Band: 03/2005
Renate Weiss Designerschmuck Inh. Gabriele Golzar
Golzar Gabriele Band: 12/2007
Richter Uhren+Schmuck Inhaberin Christiane Richter
Richter Christiane Band: 12/2006
Rosemarie Halbweis Damen und Herrenhüte
Halbweis Rosemarie Band: 12/2006
Schirmfachgeschäft „Brigitte" Handschuhe und Regenbekleidung
Suchanek Robert Band: 12/2005
Sturm Silber Adalbert Sturm GmbH
Sturm Adalbert Band: 12/2005
Taschnerei Genser KEG
Genser Andrea Band: 12/2006
Traumstein-Vienna Kohlseisen Edelsteinhandel KEG
Kohlseisen Hedi Band: 12/2005
Uhren - Juwelen - Pokale Neuhofer Inh. Reinhold Tuntzinger
Tuntzinger Reinhold Band: 06/2007
Uhren - Juwelen Andreas Obranovic

Copyrighted material

RENATE WEISS DESIGNSCHMUCK PERLEN
www.schmuckkultur.at
Inhaberin Gabriele Golzar
2340 Mödling, Hauptstraße 71 Tel. 02236 / 22790

info@schmuckkultur.at

Obranovic Andreas Band: 12/2005
Uhren - Schmuck Greifeneder GmbH
Greifeneder Harald Band: 12/2006
Uhren Schmuck Juwelen Uhrmachermeister Gerhard Kern
Kern Gerhard Band: 12/2006
Urban Vertriebs GmbH
Urban Barbara Band: 06/2006
Wieser Goldschmiede
Wieser Wolfgang Band: 06/2006
Young Diamonds
Pötscher Gertraud Band: 12/2005

Bekleidung

„Mode im Hanssonzentrum" Monika Binder Textilien + Schneiderzubehör
Binder Monika Band: 06/2007
„Monalisa Brautmoden" HandelsgmbH
Danho Elisabeth Band: 06/2007
A.& M. Lubej GmbH
Wierlandner Anna Band: 12/2006
Adelheid Zwick KG
Zwick Adelheid Band: 03/2005
Anna Maria Laschober Wechselhof - Kaufhaus - Aspang, Bekleidung, Textilien, Schuhe
Laschober Anna Maria Band: 12/2006
Auer Mode GmbH
Auer Christian Band: 03/2005
Aurinshop, Nura Kassoume
Kassoume Nura Band: 12/2006
Benetton Megastore Graz Wieser & Partner
Wieser Tino Band: 03/2005
Benjamin Second-Hand Kindermode
Fried Ellnede Band: 06/2006
Billiani Collection
Billiani Vera Band: 09/2004 12/2006
Boutique Elisabeth
Mayr Regina Maria Band: 06/2006
Boutique Emilia
Unger Ursula Band: 12/2005
Boutique Jutta - Jutta Hagn
Hagn Jutta Band: 12/2005
C & A Mode GmbH & Co KG
Knechtl Dietmar Band: 09/2003 03/2005
Carl Tlapa Kindermoden GmbH
Vitaly Kar Band: 12/2002 12/2005
Carmen Eder Schneider Meisterbetrieb
Eder Carmen Band: 03/2005
Charly International Trading GmbH
Heigl Charly Band: 12/2006
Collection Peppino M. Teuschler KG
Teuschler Josef Band: 2001 bis 12/2007
Corset - Salon Kamolz GmbH
Kamolz Rosemarie Band: 03/2005
Damen- und Herrenmode PABECA Angela Lang
Lang Angela Band: 03/2004 06/2006
Damenbekleidungsgeschäft Silvia Maria Hummel
Hummel Silvia Martina Band: 12/2005
db - Trading GmbH
Ing. Tärnes Ole Band: 06/2006
Designermode Servet Morkoc
Morkoc Servet Band: 12/2005
Dominic Leder und Schuh AG
Weiss Martina Band: 12/2005 06/2006
Domoda R. Neugebauer KEG
Mag. Dr. Neugebauer Herbert Band: 06/2006
Enodis Schuhhandels GmbH
Ruc Monika Band: 12/2005
Fend Fashion GmbH
Fend Erich Band: 12/2006
Ferry Mossboek Pelzmode
Mossboek Ferry Band: 1998 07/2002 bis 03/2005
Flair Wäsche + Mode Elisabeth Pamperl
Pamperl Elisabeth Band: 12/2006
Freeman Herrenmode, Fa. Tibor Penzes
Penzes Tibor Band: 06/2006
Fünfkranz macht Mode GmbH
Bauer Karl Band: 06/2007
G. M. Pelzmoden Mayerhofer - Gerhard Mayerhofer gerichtlich beeideter Sachverständiger
Mayerhofer Gerhard Band: 06/2007
Georg Maier Strickwaren GmbH + Co. KG
Maier Barbara Band: 03/2005

Copyrighted material

Geschw. Lanz Trachtenmoden GmbH
Lanz Wilhelm Band: 09/2003 bis 03/2005
Güldi Moden GmbH
Güldenpfennig Klaus Band: 12/2007
Harald Tausz - Exklusive Pelze & Leder
Tausz Harald Band: 06/2007
Hennes & Mauritz GmbH
Oszwald Claudia Band: 12/2005 bis 12/2007
Hilde Kral Nfg. Steinhauser. Blusenspezialgeschäft
Steinhauser Elfriede Band: 12/2006
Horn München GmbH
Horn Christiane Band: 03/2005
Ingrid Beran Braut- und Abendkleider
Beran Ingrid Band: 06/2006
Jennifer Exquisite Moden Manfred Franek
Franek Margarethe Band: 12/2005
Jones
Gegenbauer Ulrike Band: 03/2005
Jutta Nestler Mode + Wohnen
Nestler Jutta Band: 03/2005
Karl Nowotny KG
Nowotny Hans Band: 03/2005
Kniti KG - Der Damen- Herrenausstatter
Haider-Kniti Eva Band: 07/2002 03/2005
Kostümverleih Hellinger Brautmodenverleih und Verkauf
Hellinger Pauline Band: 12/2006
Kübl-Hüte Inh. Werner Kübl
Kübl Werner Band: 12/2006
Kunert Group Austria GmbH
Hofer Richard Band: 06/2003 bis 03/2005
La Hong
La Hong Nhut Band: 09/2004 bis 12/2007
La Scarpa Boutique Regina Vrana
Vrana Regina Band: 06/2007
Lebner-Hüte Inh. Fuchs
Fuchs Cornelia Band: 12/2005
Lilian Mode - Tanz - Accessoires Elisabeth Monatzeder
Monatzeder Elisabeth Band: 03/2005
Loryan HandelsgmbH
Mag. Janowitz-Hausknecht Brigitte Band: 1998 2001 12/2005
M I M Mode für Mollige
Kühholzer Marianne Band: 12/2006
man2man der herrenausstatter Inh. Manfred Wöber
Wöber Manfred Band: 03/2005
Marthas Schuhkastl
Gruber Martha Maria Band: 06/2006
Mode - Wolle Lahner KEG
Lahner Alfred Band: 06/2006
Modeagentur Großschopf GmbH
Großschopf Alfred Band: 06/2006
Modegroßhandel Dr. Nail Akar
Dr. Akar Nail Band: 06/2007
Modenhaus Edelbauer GmbH
Edelbauer Udo Band: 12/2006
Niko Fechter, Modedesign
Fechter Niko Band: 12/2007
Orsay GmbH
Schwaiger Vivien Band: 12/2005
Oui Annemarie Reiter
Reiter Annemarie Band: 06/2006
Palmers Textil AG Betrieb Wiener Neudorf
Wohlmuter Helmut Band: 12/2005
Peek & Cloppenburg GmbH & Co KG
Mag. Cserny Peter Band: 03/2005
Pelz-Design Marlene Jungwirth
Jungwirth Marlene Band: 12/2005

WALTER KRAMER
WIEN
Pelzmodelle Walter Kramer Kürschnermeister
Walter Kramer Band: 2000 2001 09/2004 06/2007
A-1040 Wien, Große Neugasse 26/3
Tel.: 01 5862134

Philomena Christ
Christ Perkmann Bös Philomena Band: 1998 2000 12/2005
Rita Braun Trachten-Körner
Braun Rita Band: 06/2006
s.Oliver Austria Vertriebs GmbH
Schiffer Manfred Band: 12/2007
SA Coma
Sturmleitner Eva Band: 12/2005
Saik Handschuhe
Saik Friedrich Band: 06/2006
Schuh & Dessous Inhaber Roman Janecek
Janecek-Mandl Michaela Band: 12/2005
Schuhhaus Roxy Pernas
Pernas Georg Band: 12/2006
Stepanek Herrenmode
Stepanek Barbara Band: 06/2007 12/2007
Sterngasse 4 Handels GmbH
Dr. Neuhold Karin Band: 12/2006
Stickdesign Tirol Textilgroßhandel
Wilhelm Andreas Band: 12/2006
Stiefelkönig Delka
Maser Andrea Band: 06/2006
Teuschler Michael KG
Teuschler Michael Band: 09/2003 bis 03/2005
Textilhaus Wittner KG
Jerabek Wilhelm Band: 06/2006
Tracht und Leder Suchodolski
Suchodolski Krystyna Band: 12/2007
Trachtenstube Weber Inh. Monika Resch
Resch Monika Band: 06/2006
Triumph International Aktiengesellschaft
Dreher Axel Band: 12/2007
Up Art Massdesign

Copyrighted material

Düzgün Gülü Band: 12/2007
Urban-Fashion Textilhandels GmbH
Jabornig Marc Band: 06/2007

woman
BIRGIT E.

Woman Birgit E. Damenmoden
Birgit Hirsch Band: 12/2007
A-6850 Dornbirn; Schulgasse 7a
Tel.: 05572 20466
office@mode-woman.a www.mode-woman.at

Bekleidung/Dienstleister

A. Schranz Inh. E. Mayer Maßhemden
Mayer Elisabeth Band: 03/2005
Adidas Austria GmbH
Mag. (FH) Schneider Gerald Band: 06/2007
Alexander Protous - Lederbekleidung nach Maß
Protous Alexander Band: 1999/2001 09/2003 12/2005 06/2007
Anna Walser
Walser Annemarie Band: 03/2005
Babsi's Kostümverleih
Langbein Barbara Band: 12/2005

NICe

Boutique Atelier Nice
Martina Wistermayer Band: 12/2007
A-2340 Mödling; Hauptstraße 53
Tel.: 0676 5219838

Ch.-Neuner GmbH & Co KG
Dr. Neuner Gabriele Band: 03/2005
Christine Rohr Atelier
Mag. Rohr-Bernard Christine Band: 12/2005
Edelweiß-Kleiderreinigung Josef Gusenbauer
Gusenbauer Josef Band: 12/2007

PELZWERKSTATT

Freudensprung Kürschnermeister
Peter Freudensprung Band: 06/2007
A-1070 Wien, Kirchengasse 40
Tel.: 01 5236188
freudensprung@teleweb.at

Farb- und Stilberatung www.ColorYourImage.de Ute Kuhl
Kuhl Ute Band: 03/2005
Gigi Vintage Couture Monika Kaltenecker
Kaltenecker Monika Band: 03/2005

Herrenausstatter
Pölzelbauer

Herrenausstatter Pölzelbauer
Christa Trestl-Pölzelbauer Band: 12/2007
A-1170 Wien; Kalvarienberggasse 49
Tel.: 01 4063655 Fax 01 4063655

Horvath-Stoffe Hermine Horvath KEG
Horvath Hermine Band: 12/2005
Jagd- & Trachtenmode Maß- & Änderungsschneiderei Kantner Elisabeth
Kantner Elisabeth Band: 12/2006
Maßatelier Mag. (FH) Maria Smodics-Neumann - Meisterbetrieb
Mag. (FH) Smodics-Neumann Maria Band: 12/2007
Maßmode Helga Schießling
Schießling Helga Band: 12/2005
ms & e trading gmbh
Glavanovitz Edith Band: 12/2007
Novarium Shop & Eventmanagement GmbH
Pachinger Joachim Band: 12/2005
Pelzdesigner Kapoun
Kapoun Herbert Band: 06/2007
Peter Fritz Weichseldorler GmbH
Weichseldorler Peter Band: 12/2006

PUTZEREI "Für Sie"
✓ Einfach - Spezialreinigung
✓ Teppichreinigung - Leder
✓ Hemdendienst - Wäsche

Putzerei „Für Sie" Inh. M. Kirsch
Manfred Kirsch Band: 12/2002 06/2007
A-1150 Wien; Märzstraße 34
Tel.: 01 7863737 kontakt@putzerei-fuer-sie.at
www.putzerei-fuer-sie.at

Rekord Kleiderreinigung P. Szöts
Szöts Peter Band: 03/2005
Rudolf Stuhl GmbH & Co. KG
Stuhl Rudolf Band: 12/2007
Schnirch Johann Lederwaren
Schnirch Johann Band: 12/2006
Schuhmachermeister Lajos Bálint
Bálint Lajos Band: 12/2005
Textilreinigung Britta Schwab

Copyrighted material

Schwab Britta Band: 03/2005
Ulrike Forstner Textilreinigung
Forstner Ulrike Band: 06/2006

Exekutive

Ohne Angabe der Dienststelle
Auer Helene Band: 03/2005
Mag. Buchacher Ulrike Band: 03/2005
Dr. Catharin Wolfgang Band: 03/2005
Gehrer Elisabeth Band: 1999 bis 12/2007
Grolly Werner Band: 12/2005
Hartl Hubert Band: 12/2006
Hauer Manfred Band: 06/2006
Mag. Ik Helmut Band: 03/2005
Imlinger Rupert Band: 06/2006
Dr. Kastner Harald Band: 12/2005
Koch Franz Band: 06/2006
Maurerberger Egon Band: 03/2005
Muck Leopold Band: 12/2005
Peham Hermann Band: 12/2005
Pollhammer Rudolf Band: 03/2005
Reinisch Karl Band: 06/2006
Schaumüller Franz Band: 12/2006
Dipl.-Kfm. Scheucher Harald Band: 03/2005
Schmöger Wolfgang Band: 12/2005
Dr. Schrott Johannes Band: 03/2005
Mag. (FH) Spitzbart Wolfgang Band: 03/2005
Stingl Alfred Band: 07/2002 bis 12/2007
Strasser Ferdinand Band: 12/2005
Wiedner Herbert Band: 06/2006
Mag. Zarikian Karin Band: 03/2005
Zinnerer Franz Band: 12/2005

Amt der NÖ Landesregierung
Kadenbach Karin Band: 12/2007
Dr. Pröll Erwin Band: 1999 bis 12/2007
Amt der NÖ Landesregierung, Brückenmeisterei Korneuburg
Kritsch Roland Band: 12/2007
Baubezirksleitung Leibnitz
Dipl.-Ing. Chibidziura Wolf Band: 12/2007
Bayrische Landesstiftung
Maurer Hans Band: 03/2005
Bezirkshauptmannschaft Horn
Ing. Dr. Oppitz Gerd Band: 12/2005
Bezirkshauptmannschaft Perg
Dr. Steinkellner Heinz Band: 12/2005
BH Freistadt
Dr. Zierl Hans Peter Band: 12/2005
BM für Gesundheit und Frauen
Rauch-Kallat Maria Band: 07/2002 bis 12/2007
BM für Inneres
Prokop Liese Band: 12/2002 bis 12/2006
BM für Verkehr, Innovation und Umwelt
Dipl.-Ing. Zotter Friedrich Band: 03/2005
Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft und Kultur
Mag. Dr. Denscher Walter Band: 12/2005
Mag. Dr. Remer Birgid Band: 12/2005
Mag. Dr. Schüller Peter Band: 12/2005
Bundesministerium für Finanzen - Abt. I/1
Mag. Newald Rainer Band: 06/2006
Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit
Mag. Mayer Josef Band: 12/2007
Bundesministerium für Wissenschaft und Forschung
Mag. Weitgruber Barbara Band: 12/2007
Bundespolizeidirektion Wien
Dr. Pfeifenberger Michaela Band: 06/2006
Büro des Bezirksvorstehers für den 19. Bezirk
Täler Adolf Band: 1999 06/2006
Freistädter Kultur- und Freizeitanlagen, Errichtungs- und Betriebs-GmbH
Wagner Karl Band: 06/2006
Gemeinde Alpbach Pol. Bezirk Kufstein
Bischofer Markus Band: 12/2007
Gemeinde Altenberg
Kaineder Ferdinand Band: 12/2005
Gemeinde Altenburg
Sodeck Johann Band: 12/2005
Gemeinde Arnach
Müller Karl Gerfried Band: 12/2005
Gemeinde Aspethofen
Ecker Josef Band: 06/2006
Gemeinde Attenorf
Gschier Alois Band: 12/2007
Gemeinde Bad Sauerbrunn
Hutter Gerhard Band: 12/2006
Gemeinde Bad Tölz
Niedermaier Josef Band: 06/2006
Gemeinde Baumgartenberg
Kastner Erwin Band: 12/2005
Gemeinde Baumkirchen
Schindl Josef Band: 12/2007
Gemeinde Behamberg
Gaßner Josef Band: 12/2007
Gemeinde Brandenberg, Bezirk Kufstein
Ender Albert Band: 12/2007
Gemeinde Dienersdorf - Bezirk Hartberg
Summerer Franz Band: 06/2007
Gemeinde Dürnstein
Kneisl Christine Band: 06/2006
Gemeinde Engenwitzdorf
Schimböck Johann Band: 12/2005
Gemeinde Ennsdorf
Buchberger Alfred Band: 12/2006
Gemeinde Fügenberg
Ing. Hauser Matthias Band: 12/2007
Gemeinde Fulpmes
Mag. Denifl Robert Band: 06/2006
Gemeinde Furth/Triesting - Bezirk Baden, NÖ
Seewald Franz Band: 12/2005

Copyrighted material

Gemeinde Gabersdorf, Bezirk Leibnitz/Steiermark
Hierzer Franz Band: 12/2007
Gemeinde Gaubitsch, Bezirk Mistelbach
Krieger Hubert Band: 12/2006
Gemeinde Großriedenthal
Geier Franz Band: 12/2005
Gemeinde Grünbach
Chalupar Erwin Band: 12/2005
Gemeinde Hochwolkersdorf
Gruber Traude Band: 06/2006
Gemeinde Hohenthurn Bezirk Villach
Ing. Tschinderle Florian Band: 12/2005
Gemeinde Hohenweiler
Gerssler Josef Band: 06/2006
Gemeinde Ilztal - Politischer Bezirk Weiz
Schöngrundner Josef Band: 12/2005
Gemeinde Kemeten
Nußgraber Johann Band: 06/2007
Gemeinde Keutschach
Oleschko Gerhard Band: 03/2005
Gemeinde Kirchberg an der Raab
Gölles Florian Band: 12/2005
Gemeinde Klam im Mühlviertel
Fraundorfer Josef Band: 06/2006
Gemeinde Krumpendorf
Gaggl Hildegard Band: 12/2005
Gemeinde Lassing Pol. Bez. Liezen
Stangl Friedrich Band: 03/2005
Gemeinde Leitzersdorf
Ing. Glasl Günter Band: 12/2005
Gemeinde Lochau
Sinz Xaver Band: 06/2006
Gemeinde Ludmannsdorf Bilcovs
Quantschnig Stefanie Band: 12/2005
Gemeinde Maria Saal
Brachmaier Richard Band: 03/2005
Gemeinde Markt St. Thomas am Blasenstein
Nenning Johannes Band: 06/2006
Gemeinde Martinsberg
Höllrigl Johann Band: 12/2006
Gemeinde Meiningen
Pinter Thomas Band: 12/2006
Gemeinde Mörbisch
Vargyas Peter Band: 12/2007
Gemeinde Natters
Falschlunger Alois Band: 06/2007
Gemeinde Neckenmarkt
Iby Hans Band: 12/2007
Gemeinde Neuberg - Bezirk Güssing
Nagl Otto Band: 06/2007
Gemeinde Niederhalheim
Öhlinger Johann Band: 03/2005
Gemeinde Oberaich
Weber Gerhard Band: 12/2006
Gemeinde Oslip
Mihalits Herbert Band: 12/2006
Gemeinde Parndorf
Gabriel Anton Band: 12/2006
Gemeinde Pfaffing
Hofinger Johann Band: 12/2006
Gemeinde Preßguts
Zeller Julius Band: 12/2005
Gemeinde Putzleinsdorf
Ing. Schaubmayr Alois Band: 12/2006
Gemeinde Radfeld, Bez. Kufstein - Tirol
Laiminger Erich Band: 12/2007
Gemeinde Rainbach
Stockinger Friedrich Band: 12/2005
Gemeinde Raten
Grill Herbert Band: 12/2006
Gemeinde Rohrendorf bei Krems
Dipl.-Ing. Dr. Danner Rudolf Band: 06/2006
Gemeinde Rußbach
Pleifer Anton Band: 12/2006
Gemeinde Rüstorf
Spiessberger Anton Band: 06/2007
Gemeinde Schleißheim
Ing. Zauner Manfred Band: 06/2006
Gemeinde Schönberg am Kamp
Herndl Peter Band: 06/2006
Gemeinde Schützen am Gebirge
Hofherr Walter Band: 06/2006
Gemeinde Schwarzenau
Höller Karl Band: 12/2005
Gemeinde Seiersberg bei Graz
Breithuber Werner Band: 06/2003 06/2007
Gemeinde Semmering, Bez. Neunkirchen, NÖ
Schröttner Horst Band: 12/2005
Gemeinde St. Florian
Mairinger Franz Band: 06/2006
Gemeinde St. Josef
Lindschinger Franz Band: 12/2005
Gemeinde St. Leonhard bei Freistadt
Langthaler Joseph Band: 12/2006
Gemeinde St. Margarethen an der Raab
Glettler Johann Band: 12/2005
Gemeinde St. Pantaleon-Erla
Bscheid Rudolf Band: 12/2006
Gemeinde St. Peter am Hart
Buchholz Rüdiger Band: 03/2005
Gemeinde Stanz im Mürztal
Mauerhofer Johann Band: 12/2007
Gemeinde Straß im Straßertale
Harauer Walter Band: 06/2006
Gemeinde Studenzen
Clement Gottfried Band: 12/2005
Gemeinde Taura
Vivus Klaus Band: 12/2007
Gemeinde Tillmitsch
Langbauer Alfred Band: 12/2007

Copyrighted material

Gemeinde Trahütten
Kienzer Hans Band: 06/2006
Gemeinde Traunkirchen
Ing. Aschenbrenner Peter Band: 06/2006
Gemeinde Uderns
Hanser Gottfried Band: 12/2007
Gemeinde Ungenach
Ing. Hippmair Johann Band: 12/2006
Gemeinde Ungerdorf
Tafert Rosemarie Band: 12/2005
Gemeinde Unterrabnitz - Schwendgraben, Bez. Oberpullendorf
Heißenberger Wilhelm Band: 12/2007
Gemeinde Weer - Bezirk Schwaz
Unterlechner Franz Band: 12/2007
Gemeinde Weerberg
Angerer Ferdinand Band: 12/2007
Gemeinde Weng im Gesäuse
Peer Herbert Band: 03/2005
Gemeinde Wien - Vizebürgermeisterin
Laska Grete Band: 1998 bis 12/2007
Gemeinde Wien MA 22 - Umweltschutz
Dr. Buchl-Krammerstätter Kann Band: 03/2005
Gemeinde Wien, MA 50 - Soziale Wohnungsvergabe
Mörk Gabriele Band: 06/2006
Gemeinde Wien, MA 53 - Presse- und Informationsdienst
Kalchbrenner Andrea Band: 06/2006
Gemeinde Wien MA 6 - Rechnungsamt
Holbauer Eduard Band: 03/2005
Gemeinde Wien, Büro für Stadtentwicklung und Verkehr von Wien
Dipl.-Ing. Schicker Rudolf Band: 06/2007 12/2007
Gemeinde Winden am See
Preiner Erwin Band: 12/2002 06/2006
Justizanstalt Eisenstadt
Wolf Günter Band: 12/2007
Kulturverein Grenzgänger BILDEIN - Das Dorf ohne Grenzen
Temmel Walter Band: 12/2007
Magistrat der Stadt Wien MA 33 - Wien Leuchtet - Öffentliche Beleuchtung und Verkehrslichtsignale
Dipl.-Ing. Leitner Susanne Band: 06/2007
Magistrat der Stadt Wien, Magistratsabteilung 20
Mag. Hornschall Beatrix Band: 12/2005
Magistrat der Stadt Wien, Magistratsabteilung 37, Baupolizei
Mag. Dr. Cech Gerhard Band: 12/2006

Magistratsabteilung 8
Wiener Stadt- und Landesarchiv / Zugang über Gasometer
a.o.Univ.-Prof. Dr. Ferdinand Opll Band: 1999 06/2006 06/2007
A-1082 Wien, Rathaus
Tel.: 01 400084811 Fax 01 40009984819
ferdinand.opll@archiv.wien.gv.at

Marktgemeinde Altenmarkt
Nöstler Alois Band: 12/2005
Marktgemeinde Anger
Höller Hubert Band: 12/2007
Marktgemeinde Arnoldstein
Kessler Erich Band: 06/2006
Marktgemeinde Bad Wimsbach-Neydharting
Schindlauer Walter Band: 03/2005
Marktgemeinde Böheimkirchen
Gabler Helmut Band: 06/2006
Marktgemeinde Brixlegg Pol. Bezirk Kufstein
Ing. Puecher Rudolf Band: 12/2007
Marktgemeinde Buchkirchen
Rauscher Gerhard Band: 03/2005
Marktgemeinde Burgau
Löffler Gregor Band: 06/2007
Marktgemeinde Dobl
Weber Anton Band: 12/2006
Marktgemeinde Dunkelsteinerwald Bezirk Melk NÖ
Penz Franz Band: 06/2007
Marktgemeinde Ebenthal i.K., Bez. Klagenfurt- Land
Felsberger Franz Band: 12/2005
Marktgemeinde Enzesfeld-Lindabrunn Bezirk Baden NÖ
Fangl Erich Band: 12/2005
Marktgemeinde Feldkirchen bei Graz
Ing. Pellischek Adolf Band: 12/2005
Marktgemeinde Frantschach - St. Gertraud - Bezirk Wolfsberg
Hirzbauer Ingrid Band: 12/2006
Marktgemeinde Furth bei Göttweig
Klein Herwig Band: 12/2006
Marktgemeinde Graden
Jandl Berndt Band: 12/2007
Marktgemeinde Grafenbach St. Valentin
Schwarz Rupert Band: 12/2005
Marktgemeinde Gralenegg
Pfeifer Anton Band: 12/2005
Marktgemeinde Groß St. Florian
Ing. Bauer Kurt Band: 06/2006
Marktgemeinde Großhöflein
Kucher Oswald Band: 06/2006
Marktgemeinde Guntramsdorf
Heinisch Walter Band: 12/2005
Marktgemeinde Gutenbrunn
Ebner Adelheid Band: 06/2006
Marktgemeinde Hellmonsödt
Schwarz Anton Band: 12/2005
Marktgemeinde Hinterbrühl
Moldan Benno Band: 03/2005
Marktgemeinde Hirtenberg - Bezirk Baden, NÖ
Strobl Gisela Band: 12/2005
Marktgemeinde Karlstetten
Neumeyr Josef Band: 06/2007
Marktgemeinde Kaumberg
Singraber Michael Band: 12/2005
Marktgemeinde Kirchbach
Dipl.-Ing. Winter Josef Band: 12/2007
Marktgemeinde Kirchstetten pol. Bez. St. Pölten
Dill Johann Band: 12/2005
Marktgemeinde Kohlidisch

Copyrighted material

Gabriel Willibald Band: 06/2007
Marktgemeinde Kottingbrunn - Bezirk Baden
Feuchtl Gerlinde Band: 12/2005
Marktgemeinde Krispl
Fuschlberger Peter Band: 12/2005
Marktgemeinde Kumberg
Gruber Franz Band: 06/2006
Marktgemeinde Langenwang, Bezirk Mürzzuschlag
Haberl Maximilian Band: 12/2007
Marktgemeinde Loosdorf - Bezirk Melk
Jahrmann Josef Band: 2001 06/2006
Marktgemeinde Loretto Bez. Eisenstadt Umgebung Burgenland
Kozar Felix Band: 06/2006
Marktgemeinde Micterkirchen, Bez. Perg OÖ
Aichinger Anton Band: 12/2005
Marktgemeinde Neudau
Mag. Dr. Dolesch Wolfgang Band: 12/2007
Marktgemeinde Neuhofen an der Krems
Kaplinger Hannes Band: 06/2006
Marktgemeinde Neuholen an der Ybbs Pöllischer Bezirk Amstetten NÖ
Stöger Hermann Band: 06/2007
Marktgemeinde Nötsch im Gailtal
Dipl.-Ing. Staudacher Franz Band: 12/2005
Marktgemeinde Obernberg am Inn
Schleich Wolfgang Band: 03/2005
Marktgemeinde Pettenbach
Schuster Friedrich Band: 03/2005
Marktgemeinde Schottwien Verwaltungsbezirk Neunkirchen
Ing. Poteres Walter Band: 12/2005
Marktgemeinde Schwadorf
Gebert Richard Band: 12/2007
Marktgemeinde Schweiggers - Bezirk Zwettl, NÖ
Hölzl Johann Band: 12/2006
Marktgemeinde Sierndorf
Lehner Gottfried Band: 12/2005
Marktgemeinde Sonntagberg pol. Bezirk Amstetten NÖ
Wahl Helmut Band: 06/2007
Marktgemeinde St. Florian
Zeitlinger Robert Band: 12/2007
Marktgemeinde St. Georgen am Walde
Buchberger Leopold Band: 06/2006
Marktgemeinde St. Georgen an der Gusen
Honeder Rudolf Band: 06/2006
Marktgemeinde St. Marein b. Graz
Puchmüller Johann Band: 06/2006
Marktgemeinde St. Marein im Murztal, Pol. Bez. Bruck an der Mur
Dipl.-Ing. Wrobel Rupert Band: 12/2002 06/2007
Marktgemeinde St. Michael im Burgenland
Sziderits Erich Band: 06/2007
Marktgemeinde St. Nikola an der Donau
Prinz Nikolaus Band: 06/2006
Marktgemeinde St. Oswald
Punkenhofer Alois Band: 12/2005
Marktgemeinde Stainz
Eichmann Walter Band: 12/2005
Marktgemeinde Stinatz
Grandits Alfred Band: 06/2007
Marktgemeinde Telfs
Mag. Dr. Opperer Stephan Band: 12/2005
Marktgemeinde Timelkam
Riezinger Johann Band: 12/2006
Marktgemeinde Unterweitersdorf
Kürnsteiner Ludwig Band: 03/2005
Marktgemeinde Vöcklamarkt, Pol. Bez. Vöcklabruck, OÖ
Durchner Anton Band: 12/2006
Marktgemeinde Wagna
Sunko Peter Band: 12/2007
Marktgemeinde Wang
Sonnleitner Franz Band: 12/2007
Marktgemeinde Weissenbach an der Triesting
Miedl Johann Band: 12/2005
Marktgemeinde Wies Pol. Bezirk Deutschlandsberg
Mag. Walti Josef Band: 06/2006
Marktgemeinde Wolfern
Schilhuber Franz Band: 12/2006
Marktgemeinde Ypsertal
Moser Karl Band: 12/2006
Maschinenringservice Steiermark GenmbH
Ing. Lemmerer Franz Band: 12/2005
Naturparkgemeinde Rechberg
Thauerböck Johann Band: 12/2005
Österreichische Bundespolizei, Bezirkspolizeikommando Welz
Ing. Fellner Johann Band: 12/2007
ÖVP - Stadtparteileitung Neusiedl am See
Moispointner Kurt Band: 12/2006
Polizeiinspektion Perg
Hiesböck Josef Band: 12/2005
Rathaus Würzburg
Beckmann Pia Band: 09/2003 bis 12/2007
Schröter GmbH & Co KG
Dipl.-Ing. Schröter Bernd Band: 12/2007
Sicherheitsdirektion für das Bundesland Oberösterreich
Dr. Lißl Alois Band: 03/2005
Staatssekretariat f. soz. Sicherheit, Generationen u. Konsumentenschutz
Dolinschek Sigisbert Band: 06/2006
Stadt Augustusburg
Jugell Evelyn Band: 12/2007
Stadt Innsbruck
Mag. Mayr Gertrude Band: 06/2007
Zach Hilde Band: 06/2007 12/2007
Stadt Kaplenberg
Mag. Schwarz Brigitte Band: 06/2007
Stadt Salzburg
Dr. Schaden Heinz Band: 07/2002 bis 12/2007
Stadt Wien, Bezirksamt für den 23. Wiener Gemeindebezirk
Wurm Manfred Band: 2000 06/2006
Stadtamt Gallneukirchen Pol. Bezirk Urfahr-Umgebung OÖ
Mag. Böck Walter Band: 03/2005
Stadtgemeinde Amstetten
Brandstetter Johann Band: 06/2007

Copyrighted material

Stadtgemeinde Ansfelden
Ernhard Walter Band: 12/2007
Stadtgemeinde Bad Hall
Grasl Johann Band: 12/2005
Stadtgemeinde Ebreichsdorf Bezirk Baden
Mag. Pilz Josef Band: 07/2002 06/2004 03/2005
Stadtgemeinde Eisenstadt
Fraunschiel Andrea Band: 12/2007
Stadtgemeinde Gleisdorf
Stark Christoph Band: 12/2005 bis 12/2007
Stadtgemeinde Gmunden
Köppl Heinz Band: 1999 06/2007
Stadtgemeinde Güssing
Vadasz Peter Band: 12/2006
Stadtgemeinde Hallein
Dr. Stöckl Christian Band: 12/2005
Stadtgemeinde Horn
Dr. Steininger Johann Band: 06/2006
Stadtgemeinde Korneuburg, Polit. Bezirk Korneuburg
Peterl Wolfgang Band: 12/2007
Stadtgemeinde Neunkirchen
Gutterding Margit Band: 12/2007
Stadtgemeinde St. Valentin Bezirk Amstetten, Niederösterreich
Huber Meinhard Band: 12/2006
Mießner Manfred Band: 06/2006
Stadtgemeinde Stockerau
Laab Helmut Band: 12/2007
Stadtmagistrat Innsbruck
Dipl.-Ing. Sprenger Eugen Band: 06/2007 12/2007
Stadtverwaltung Mühlhausen
Dörbaum Hans-Dieter Band: 06/2003 bis 03/2005
Standesamt Mödling
Maydl Christine Band: 06/2006 12/2006
Wasserverband Lannach - St. Josef
Schaller Josef Band: 12/2005

Jurisprudenz

Ohne Angabe der Dienststelle:
DDr. Adamovich Ludwig Band: 1999 2001 bis 12/2007
Dr.iur. Manecke Kurt Band: 06/2007
Ing. Pitel Karl Band: 03/2005
Schrimm Kurt Band: 09/2003 bis 12/2007

Bundesministerium für Justiz
Müller Otto Band: 12/2007
Dr.iur. Tarko Ihor Band: 12/2006
Landesgericht für Strafsachen Wien
Mag. Dr. Psenner Ulrike Band: 12/2005 06/2006
Landesgericht für Zivilrechtssachen Graz
Dr. Schiller Jürgen Band: 06/2006
Oberlandesgericht Wien
Mag. DDr. Huberger Johann Band: 12/2007

Legislative

Ohne Angabe der Dienststelle:
Pfeller Katharina Band: 03/2005

Amt der Burgenländischen Landesregierung
Sulyok Norbert Band: 12/2006
BM für Finanzen
DDr. Mayr Gunter Band: 06/2006

Burgenländischer Landtag
Landtagsabgeordneter Mag. Werner Georg Gradwohl
Band: 06/2007
Benkö Ilse Band: 12/2006
A-7350 Oberpullendorf; Schloßplatz 1
Tel.: 02612 45045 werner.gradwohl@gevpklub-bgld.at
www.klub.stvp.at

Büro des Landeshauptmannes von Oberösterreich
Dr. Pühringer Josef Band: 06/2004 bis 12/2007
Freiheitliche Partei Österreichs
Dr. Krontberger Hans Band: 1996 bis 03/2005
Magistrat der Landeshauptstadt St. Pölten
Mag. Stadler Matthias Band: 2000 06/2006
Nationalrat der Republik Österreich
Dr. Fasslabend Werner Band: 07/2002 bis 12/2007
Sächsischer Landtag
Dr. Runge Monika Band: 12/2007

Assoziierte Institutionen, Vereine, Sonstiges

Austrian Council, Rat für Forschung und Technologieentwicklung
Dipl.-Ing. Dr. Knut Consemüller Band: 12/2007
A-1010 Wien; Pestalozzigasse 4
Tel.: 01 798690122 Fax 01 798690161
knut.consemueller@bohler-uddeholm.com www.rat-fte.at

Ohne Angabe der Dienststelle:
Birnleitner Siegfried Band: 06/2006
Breininger August Band: 1999 06/2007
Dr. Hechtner Erich Band: 03/2005
Dr. Maymoler Alois Band: 12/2005
Mostbauer Gerda Band: 06/2006
Ing. Nemeth Peter Band: 12/2006
Dipl.-Ing. Rausch Johann Band: 12/2006
Reiss Franz Band: 12/2005
Sieböck Helmut Band: 12/2006
Mag. Winkler-Kirchberger Christine Band: 03/2005

AK/ÖGB Bücherei Freistadt
Riegler Klaus Band: 12/2005
Aktienforum Österr. Verband für Aktien-Emittenten und -Investoren
Mag. Fichtinger Markus Band: 06/2006

Copyrighted material

Arbeiterkammer Wien
Dr. Glatz Harald Band: 2000 07/2002 bis 12/2007
Austrian Council - Rat für Forschung und Technologieentwicklung
Dipl.-Ing. Dr. Garzik Ludovit Band: 06/2006
Dipl.-Ing. Dr. Consemüller Knut Band: 12/2007
BEV - Bundesamt für Eich- und Vermessungswesen
Gamerith Herbert Band: 12/2005
Dipl.-Ing. Bargehr Peter Band: 06/2006
Bezirkspensionistenheim Weiz
Gruber Markus Band: 12/2007
Brandschutzforum Austria
Dr. Widetschek Otto Band: 06/2007
BUAK Schulungen GmbH
Schlosser Leopold Band: 12/2006
Bundesamt für Wasserwirtschaft
Dr. Simon Maria-Martha Band: 12/2006
Bundesbeschaffung GmbH
Mag. Hofer Hannes Band: 06/2007
Bundesdenkmalamt, Abteilung für Bodendenkmäler
Dr. Farka Christa Band: 12/2005
Bundesinnung der Rauchfangkehrer - Wirtschaftskammer Österreich
Mag. Wild Jakob Band: 12/2005
Bundesverband der Österreichischen Gärtner
Weber Kurt Band: 03/2005
Caritas Österreich
Küberl Franz Band: 2000 bis 12/2007
City Management GmbH
Kalks Karina Band: 12/2005
Dachverband aller Österreichisch-Ausländischen Gesellschaften PaN (Partner aller Nationen)
Gerbautz Walter J. Band: 06/2003 06/2007
Das Grüne Blatt Regenwald - Treuhand GmbH
Mag. Ogbonna Samuel Band: 12/2005
ecoplus. Niederösterreichs Wirtschaftsagentur GmbH
Dipl.-Ing. Zeppelzauer Claus Band: 12/2007
EU-Regionalmanagement Oststeiermark
Ing. Fidlschuster Horst Band: 12/2005
FEEI Management-Service GmbH
Dr. Roitner Lothar Band: 06/2003 06/2007
Fonds Wiener Institut für Entwicklungsfragen und Zusammenarbeit
Dr. Andrlik Erich Band: 12/2006
Freiwillige Feuerwehr Amstetten
Blutsch Armin Band: 12/2006
Freiwillige Feuerwehr der Stadt Wiener Neustadt
Bugnar Josef Band: 06/2007
Freiwillige Feuerwehr Gams Frauental
Größbauer Ernst Band: 06/2006
Freiwillige Feuerwehr Kramsach
Lederer Erich Band: 06/2007
Geologische Bundesanstalt
Dr. Schönlaub Hans P. Band: 1998 12/2005
Gewerkschaft der Post- und Fernmeldebediensteten
Fritz Gerhard Band: 12/2005
Gewerkschaft der Privatangestellten - GPA - DJP
Katzian Wolfgang Band: 06/2007 12/2007
Handelsverband Verband Österreichischer Mittel- u. Großhandelsbetriebe des Einzelhandels
Dr. Mumelter Stefan Band: 12/2007
IAEA International Atomic Energy Agency (UN-Atomenergiebehörde)
Waller David Barclay Band: 06/2003 bis 12/2007
Industriellenvereinigung e.V.
Mag. Dr. Draschtak Raphael Band: 12/2005
Dr. Friesl Christian Band: 06/2007
Dipl.-Ing. Dr. Longin Hellmut Band: 2000 06/2007
Mag. Neumayer Christoph Band: 07/2002 12/2005
Mag. Weissmann Klaus Band: 07/2002 12/2005
Mag. Schulte Irene Band: 12/2006
Dipl.-Kfm. Dr. Stummvoll Günter Band: 2000 06/2007 12/2007
Institut für den Donauraum und Mitteleuropa
Dr. Busek Erhard Band: 2001 bis 12/2007
International Institute for Peace
Lanc Erwin Band: 12/2006
KIV Kuratorium für Verkehrssicherheit, Landesstelle Vorarlberg
Mag. Pfanner Martin Band: 12/2007
KWF Kärntner Wirtschaftsförderungsfonds
Ing. Mag. Schönegger Johann Band: 12/2005
Landeserholungsheim Bad Hall
Molner Christine Band: 12/2005
Landtagsabgeordnete und Gemeinderätin der Stadt Wien
Lueger Angela Band: 12/2006
Maschinenring-Service Tirol
Mag. Ziegler Hannes Band: 06/2007
NÖ Landesverein für Sachwalterschaft und Bewohnervertretung
Nagode Ingrid Band: 12/2006
NÖVOG Niederösterreichische Verkehrsorganisation GmbH
Dipl.-Ing. Knoll Otfried Band: 06/2006
ÖAAB Wien
Hoch Alfred Band: 12/2002 06/2006
ÖGB - Landesorganisation Tirol
Hofer Peter Band: 12/2007
ÖGB - Bezirksorganisation Neunkirchen
Fuchs Ernst Band: 12/2005
ÖGB Gewerkschaft Bau-Holz
Holper Johann Band: 12/2007
OPEC
Dr. Ghanem Shokri Band: 07/2002 bis 12/2007
Dr. Lukman Rilwanu Band: 1998 bis 12/2007
Österreichische UNESCO-Kommission
Mag. Eschig Gabriele Band: 06/2007
Österreichische Wasser-Rettung, Landesverband Wien
Dipl.-Ing. Grimm Walter Band: 06/2006
Österreichischer Gemeindebund
Dr. Hink Robert Band: 06/2006
Österreichischer Gewerkschaftsbund
Kramser Annemarie Band: 06/2006
Österreichischer Luftfahrtverband
Schasching Wilhelm Band: 12/2006
Österreichisches Rotes Kreuz Freiwillige Rettung Innsbruck
Haider Rupert Band: 06/2007

Copyrighted material

Österreichisches Rotes Kreuz, Landesverband Niederösterreich, Bezirksstelle Wiener Neustadt
Meixner Robert Band: 03/2004 06/2007
Österreichisches Staatsarchiv - Kriegsarchiv
Dr. Tepperberg Christoph Band: 12/2005
Sportunion Vorarlberg
Zanetta Hervé Band: 12/2006
Stadt Graz, Katastrophenschutz und Feuerwehr, Feuerpolizei und Vorbeugender Brandschutz
Ing. Pölzl Alfred Band: 06/2007 12/2007
Stadt Wien - Wiener Wohnen Hausbetreuungs GmbH Geschäftsführung
Jansky Herbert Band: 06/2006

Steirischer Bauernbund
Dipl.-Ing. Franz Tonner Band: 06/2007
A-8010 Graz, Reitschulgasse 3
Tel.: 0316 82636112
franz.tonner@stbb.at

Steirischer Wirtschaftsbund - Bezirksleitung Deutschlandsberg
Deix Margareta Maria Band: 06/2006
Tiefbau Linz Magistrat der Landeshauptstadt Linz
Dipl.-Ing. Sonnleitner Werner Band: 12/2005
Umweltbundesamt GmbH
Mag. Rebernig Georg Band: 12/2006
Umweltinstitut des Landes Vorarlberg
Mag. Buhmann Dietmar Band: 06/2006
UNIDO United Nations Industrial Development Organization
Magarinos Carlos Band: 07/2002 bis 12/2005
Verband für Regional- und Tourismusentwicklung
Greindl Josef Band: 12/2005
Versicherungsanstalt für Eisenbahnen und Bergbau
Bogendorfer Werner Band: 06/2007
VKI - Verein für Konsumenteninformation
Mag. Dr. Weber Christine Theodora Band: 06/2007
Ing. Floss Franz Band: 06/2007
Wasserverband Holsterg
Dipl.-Ing. Giselbrecht Gerhard Band: 06/2006
Weltbund der Österreicher im Ausland
Dipl.-Kfm. Dr. Fuhrmann Otto Band: 1998 bis 03/2005
Wien Holding GmbH
Hanke Peter Band: 12/2005 bis 12/2007
Dipl.-Ing. Jilka Brigitte Band: 12/2005 bis 12/2007
Wirtschaftskammer Österreich
Dipl.-Ing. Dr. Schenz Richard Band: 2000 bis 12/2007
Wirtschaftskammer Regionalstelle Südsteiermark
Mag. Majcan Josef Band: 12/2007
Wirtschaftskammer Steiermark
Mühlbacher Peter Band: 03/2005 bis 12/2007
Mag. Spann Thomas Band: 06/2006 bis 12/2007
Wirtschaftskammer Wien, Landesinnung Wien der Denkmal-, Fassaden- und Gebäudereiniger
Mag. Lintner Georg Band: 2001 06/2006
ZIT Zentrum für Innovation und Technologie GmbH
Mag. Dr. Hofer Claus Band: 06/2007 12/2007
Mag. Stiftinger Edeltraud Band: 12/2006
Dipl.-Ing. Vogl Alexandra Band: 12/2007
Zucht- und Prüfungsverband Wien
Houdek Christine Band: 06/2006

Diplomatie

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dr. Hohenberg Georg Band: 2001 bis 12/2007
Dr.iur. Lersner Heinrich Freiherr von Band: 12/2007
Dr.iur. Waldheim Kurt Band: 1998 bis 12/2006

Botschaft der Russischen Föderation in der Bundesrepublik Deutschland
Matwejew Wladimir P. Band: 06/2004 09/2004 03/2005
Botschaft von Kolumbien
Dr. Arévalo-Yepes Ciro Band: 12/2006
Generalkonsulat Burkina Faso
Dr. Zehndorfer Petrus Band: 12/2002 06/2006
Honorargeneralkonsulat Ghana
Einhaus Hans Band: 12/2005 bis 12/2007
Honorarkonsulat der Republik Polen
Dr. Ortner Gerold Band: 06/2006 bis 12/2007
Honorarkonsulat des Staates Eritrea
Mag. Ghebrehaimanot Syoum Band: 12/2005
Konsulat der Republik Slowenien
Dipl.-Kfm. Dr. Oktabetz Kurt Band: 06/2006 bis 12/2007
Österr.-Französisches Zentrum für wirtschaftliche Annäherung in Europa
Dr. Jankowitsch Peter Band: 1999 bis 12/2007
United Nations
Dr. Tucci Sandro Band: 2000 07/2002 bis 12/2005
Verband „Die Schlösserstraße"
Dr. Vetter von der Lilie Karl Graf Band: 12/2005

Politische Parteien

Ohne Angabe der Dienststelle:
Klasnic Waltraud Band: 2001 bis 12/2007
Kogoy Günther Band: 06/2006
Morak Franz Band: 2000 bis 12/2007
Ramskogler Harald Band: 06/2006
Riener Barbara Band: 03/2005
Straßberger Josef Band: 12/2006
Wunderl Rene Band: 12/2005

Bundessekretariat der Jungen ÖVP
Fuhrmann Silvia Band: 09/2004 bis 12/2006
Burgenländischer Landtag
Tschürtz Johann Band: 12/2006 06/2007

BZÖ Bündnis Zukunft Österreich
Dipl.-Ing. Achleitner Elke Band: 12/2006
Dr. Bleckmann Magda Band: 06/2006 bis 12/2007
Dr.iur. Haider Jörg Band: 1998 bis 12/2007
Haubner Ursula Band: 12/2002 06/2007
Mag. Haupt Herbert Band: 12/2005 bis 12/2007

Copyrighted material

Dr. Partik-Pablé Helene Band: 1999 bis 12/2007
Schalle Veit Band: 06/2007 12/2007
Ing. Westenthaler Peter Band: 06/2007 12/2007
peter.westenthaler@bzoe.at
A-1010 Wien; Dorotheergasse 7/19-20
Tel.: 01 5132838 Fax 01 513283830
www.bzoe.at

Der Grüne Club im Parlament
Schennach Stefan Band: 12/2005 06/2007
Mag. Lunacek Ulrike Band: 12/2006
Die Grünen Niederösterreich
Huber Thomas Band: 06/2007
Mag. Dr. Petrovic Madeleine Band: 1999 bis 12/2007
Dr. Karl Lueger Institut
DDr. Görg Bernhard Band: 12/2005
FPÖ -Freiheitliche Partei Österreichs
Frank Henriette Band: 12/2005
Guggenberger Andreas Band: 12/2006
Hafner Erich Band: 12/2007
Herzog Johann Band: 06/2007
Kern Gerald Band: 12/2007
Strache Heinz Christian Band: 03/2005 bis 12/2007
Vilimsky Harald Band: 03/2005
Freiheitliche Akademie
Brunner Ludwig Band: 12/2006

Landtagsabgeordneter Roland Zellot
Landtagsabgeordneter Vzlt. Roland Zellot Band: 06/2007
A-9500 Villach; Hauptplatz 29II
Tel.: 04242 23632 Fax 0424 2236325
office@freiheitliche-villach.at www.freiheitliche-villach.at

Junge Volkspartei Niederösterreich
Tesch Christian Band: 06/2007

Landtags- und Gemeinderatsklub der SPÖ
Hursky Christian Band: 12/2006
Magistrat der Stadt Wien
Hatzl Johann Band: 03/2005
Landauer Karin Band: 03/2005
Österreichischer Bundesrat
Dr. Kühnel Franz E. Band: 12/2006
ÖVP - Österreichische Volkspartei
Graf Hans Band: 12/2007
Dr. Hahn Johannes Band: 06/2006
Dr. Lopatka Reinhold Band: 06/2006 bis 12/2007
Mag. Dr. Fekter Maria Band: 1999 bis 12/2007
Dr. Khol Andreas Band: 1999 bis 12/2007
Donabauer Karl Band: 07/2002 bis 03/2005
ÖVP-Klub der Bundeshauptstadt Wien
Dr. Lichtenegger Renate Band: 12/2006
Mag. Strigl Mario Band: 12/2006
Dr. Tschirf Matthias Band: 12/2006 06/2007
ÖVP Wien, Bezirksparteileitung Meidling
Steinberger Klara Band: 12/2007
Pensionistenverband Österreich, Österreichischer Seniorenrat
Blecha Karl Band: 07/2002 bis 12/2007
SPÖ - Sozialdemokratische Partei Österreichs
Mag. Fiala Helmut Band: 06/2007
Huber Hans-Peter Band: 12/2007
Mag. Lapp Christine Band: 03/2005
Lischka Vera Band: 03/2004 bis 03/2005
Lichtenegger Kurt Band: 06/2007
Dr. Matznetter Christoph Band: 06/2006 bis 12/2007
Dr. Rada Robert Band: 12/2007
Sozialistische Jugend Österreich - Verbandssekretariat
Schatz Sabine Band: 12/2005
SPÖ - Eisenstadt
Mock Heinz Band: 12/2005
SPÖ Landesorganisation Wien, Presseabteilung
Mag. Dobusch Gerlinde Band: 12/2006
SPÖ Verband Sozialdemokratischer GemeindevertreterInnen Steiermark
Leskovar Gernot Band: 12/2007
SPÖ-Bezirksorganisation Deutschlandsberg
Schreiner Gerhard Band: 06/2006
Stadt Augsburg

Copyrighted material

Preface 1

Chapter 1 Introduction 3

Chapter 2 Data Structures 9

Chapter 3 Algorithms 15

Chapter 4 Sorting 21

Chapter 5 Searching 27

Chapter 6 Graphs 33

Chapter 7 Trees 39

Chapter 8 Dynamic Programming 45

Chapter 9 Greedy Algorithms 51

Chapter 10 Conclusion 57

Appendix A Glossary 63

Appendix B Bibliography 69

Appendix C Index 75

Contents

Introduction 3

Chapter 1 Basic Concepts 5

Chapter 2 Linear Equations 12

Chapter 3 Matrices 21

Chapter 4 Determinants 30

Chapter 5 Vector Spaces 41

Chapter 6 Linear Transformations 52

Chapter 7 Eigenvalues and Eigenvectors 63

Chapter 8 Inner Product Spaces 74

Chapter 9 Quadratic Forms 85

Chapter 10 Canonical Forms 96

Appendix A Complex Numbers 107

Appendix B Polynomials 112

Bibliography 118

Index 121

Lasser Elisabeth Band: 12/2005
Max A. Klingenstein Kultur auf Reisen GmbH
Klingenstein Max A. Band: 03/2005
Madl Reisen GmbH
Sailer Rudolf Band: 12/2006
Österreichisches Verkehrsbüro AG
Bauer-Achatz Eva Band: 06/2006
Wallner Gilbert Band: 12/2005
Polzer Travel und Ticketcenter GmbH & Co. KG
Prommegger Wilhelm Band: 06/2007
Reisebar - Reisebüro & Espressobar
Bauer Anette Band: 03/2005
Reisebüro am Stadtpark GmbH
Moldaschl Philip Band: 12/2006
Reisebüro August Heuberger GmbH
Heuberger August Band: 12/2005
Reisebüro der Mürztaler Verkehrs-GmbH
Eschenberger Dorit Band: 06/2007
Schenker & Co AG Reisebüro
Fuchs Astrid Band: 12/2006
SCK Slowakisches Reisebüro GmbH
Dipl.-Ing. Bielikova Viktória Band: 12/2007
Sunny Travel Palace Inh. Degirmenci KEMAL
Degirmenci Soner Band: 06/2007
Tanzberger Reisen GmbH - Autobus und Taxiunternehmen
Tanzberger Adolf Band: 12/2007
Wagner Tennis Reiseagentur
Wagner Heinz Band: 06/2007
Wintereder Touristik GmbH
Mag. Karlhuber Jörg Band: 12/2007

Tourismusunternehmen

Austrian Österreichische Luftverkehrs AG Communications
Davoras Johannes Band: 12/2005
Bundesverband Urlaub am Bauernhof in Österreich
Mag. Embacher Hans Band: 12/2006
Fremdenführung - Wien Christine Renner
Renner Christine Band: 12/2005
Fremdenführung Mag. Rotraud Turanicz
Mag. Turanicz Rotraud Band: 12/2005
Golfhotel am Wörthersee GmbH
Zvitkovits Hannes Band: 12/2005

HPG - Höllentalbahn-Projekt Ges.m.b.H.
Ing. Wolfgang Thier Band: 12/2007
Poschgasse 6, A 1140 Wien
Tel.: +43 (0) 664 62 78 500
wolfgang.thier@aon.at www.lokalbahnen.at

Johann Litschauer - Ausflugsschiffahrt
Litschauer Johann Band: 12/2005
Landesverband f. Urlaub am Bauernhof u. Privatzimmervermietung in NÖ
Führer Monika Band: 06/2006
Landhotels GmbH
Aigmüller Gerald Band: 03/2005
MAG Maissauer Amethyst GmbH
Pfler Josef Band: 12/2006
Niederösterreich-Werbung GmbH
Madl Christoph Band: 12/2006
Österreich Werbung
Cepa Gerhard Band: 12/2007
Österreichische Gesellschaft für Lokalbahnen
Ing. Thier Wolfgang Band: 12/2007
PerPedes Fremdenführung
Broschek Christiana Band: 12/2005
Raxbetriebsverwaltungs GmbH
Scharfegger Bernd Band: 12/2006
Reisebüro Verkehrsunternehmen P. Springer & Söhne
Springer Helmut Band: 06/2003 bis 03/2005
SN Brussels Airlines, Delta Air Transport NVSA
Weingartner Andreas Band: 06/2006
Steirerstübert Pöhacker Wolfgang
Pöhacker Wolfgang Band: 12/2006
Tourismus Salzburg GmbH
MMag. Brugger Herbert Band: 12/2006
Tourismusverband Bad Ischl
Herzog Robert Band: 06/2006
Tourismusverband Hohe - Salve KOG
Richter Evelyn-Maria Band: 12/2007
Tourismusverband Attachtal + Seenland
Koller Markus Band: 06/2007
Verein der geprüften Wiener Fremdenführer-Vienna Guide Service
Kraplenbauer-Horsky Bibiane-Stéphanie Band: 12/2007
VTG Veldener TourismusgmbH
Mattl Maria Band: 12/2003 12/2005
Waldviertel Incoming Fremdenverkehrsförderungs- und Betriebs GmbH
Edermdorfer Elisabeth Band: 06/2006

Unterbringung, Hotels, Pensionen

Ohne Angabe der Dienststelle:
Mag. Dr. Eberstaller Bernd Band: 12/2005
Wunder Alice Band: 03/2005
Zeilinger Gerhard Band: 07/2002 bis 03/2005
1. Erdäpfelpension Österreichs Landgasthof Rankleiten Siegfried Mayr
Mayr Siegfried Band: 03/2005
3 Stern Sporthotel Ritzinger
Ritzinger Gerald Band: 06/2007
AIRO Tower Hotel Hotelbetriebs GmbH
Bogdanov Sascha Band: 12/2005
Airporthotel Vienna HB-Hotelbesitz GmbH
Fläckel Markus J. Band: 06/2003 12/2005
Almgasthof Baumschlagerberg Berger
Berger Nikolaus Band: 12/2005

Copyrighted material

Austria Hotels Betriebs GmbH - Hotel de France
Krammer Hermann Josef Band: 1999 2001 06/2006
Austria Hotels Betriebs GmbH - Hotel Schloß Weikersdorf
Pohn Michael Band: 12/2005
Austria Trend Eventhotel Pyramide Congress Center Wien - Österreichisches Verkehrsbüro AG
Messinger Gerhard Band: 12/2006
Best Western Hotel Harmonie V.A. Hotel GmbH
Mag. Wimmer Sonja Band: 12/2007
Dorint AG Novotel Augsburg
Hirsch Holger Band: 03/2005
Ebner's Waldhof GmbH
Ebner Herbert Band: 12/2007
Eckhard Landgasthof & Hotel Johannes Eckhard
Eckhard Johannes Band: 09/2003 06/2006

F.M.S.W. Hotelbetriebs GmbH
Elisabeth Cokl Band: 2001 06/2007
A-1100 Wien; Sonnwendgasse 22
Tel.: 01 60424510
fmsw@apn.at

Familien - Residenz Hotel Besitz- und BetriebsgmbH
Kessler Oskar Band: 06/2007
Familien- und Erlebnisland Ramsbacher KG
Ramsbacher Walter Band: 12/2005
Freinerhof P. Webster
Webster Paula Band: 12/2006
Gästehaus Drumi Frühstückspension
Dr. Drumi Erich Band: 06/2007
Gasthaus Laschenskyhof Fam. Hauthaler
Hauthaler Martin Band: 06/2006
Gasthof „Alpenblick" Christine Mühlsteiger KEG
Mühlsteiger Christine Band: 12/2007
Gasthof Willensholer
Willensholer Herta Band: 12/2006
Gesundheitspension Heubad auf der Wiese - Wolf Rudolf GmbH
Wolf Michael Band: 12/2006
Golf-Hotel Reinhart
Reinhart Toni Band: 03/2005
H. u. J. Schenk KG - Gasthof Lamm
Schenk Peter Band: 12/2006
Haus Bimbacher - Hotel
Bimbacher Irmgard Band: 12/2007
Hilton Vienna Plaza
Königslehner Josef Band: 06/2006
Holzknecht Bruno - Hotel zum Holzknecht
Holzknecht Bruno Band: 06/2006
Hotel - Post reg. GenmbH
Dr. Gregor Vera Band: 09/2003 06/2004 06/2006
Hotel - Restaurant Holzinger Inh. Friedrich Taschler
Taschler Friedrich Band: 2000 06/2006
Hotel Achentalerhof Franz Waldhart KG
Waldhart Franz Band: 12/2006
Hotel Alphof Heim KG
Heim Johann Band: 12/2007
Hotel Alte Post Gabriela & Andreas Teufl GesnbR
Teufl Andreas Band: 12/2007

HOLLMANN BELETAGE - Salon. Robert Hollmann & Partner KEG
Mag. Philipp A.L. Patzel Band: 12/2007
A-1010 Wien: Heiligenkreuzerhof/Grashofg. 3
Tel.: 01 9611960 Fax 01 961196033
philipp.patzel@hollmann-beletage.at
www.hollmann-beletage.at

Hotel am Krähnberg Grund + Wert Gastro GmbH
Habighorst Dieter Band: 12/2007
Hotel Ambassador Wien
Zichy Julie-Christine Band: 12/2005
Hotel Egger Wörthersee Egger GmbH
Egger Gerald Band: 06/2007
Hotel Goldener Brunnen Klagenfurt - Am Domplatz Fa. Bagast
Fresenberger Waltraud Band: 03/2005
Hotel Kreiner
Kreiner René Band: 06/2006
Hotel Kristall Betriebsgmbh - Komm.-Rat Adolf Rieser
Rieser Adolf Band: 06/2007
Hotel Liebetegger Inh. Evelin Liebetegger
Liebetegger Evelin Band: 03/2005
Hotel Pension Solstein GmbH
Szell-Haas Doris Band: 03/2005
Hotel Pension Weilburg - Alt Wiener Pfandlkuchl - Café-Restaurant
Skvara Peter Band: 12/2005
Hotel Refugium GmbH
Swoboda Kurt Band: 12/2006
Hotel Sacher Salzburg-Österreichischer Hof
Kammerholer Elfi Band: 07/2002 bis 03/2005
Hotel Turmhof Gumpoldskirchen Johanna Grüner
Grüner Johanna Band: 03/2005
Hotel Zentral
Holzbauer-Schwartz Eva-Maria Band: 12/2007
Hotel-Restaurant Bergkranz - Peter Weichinger
Weichinger Peter Band: 06/2007
InterCity Hotel Wien
Hammerschmid-Kovar Barbara Band: 07/2002 09/2004 06/2007
Intercontinental Hotel-BetriebsgmbH
Albertz Hans W. Band: 03/2005
International Brand Hospitality GmbH
Dorn Sabine Band: 03/2005
Potreck Jörg Band: 06/2006
inthotels.com® virtual24 Dienstleistung GmbH & Co KEG
Strauß Ferdinand Band: 06/2006
J. Ogris Gasthaus - Gostisce Trattoria
Ogris Johann Band: 12/2005
Kaiser Hotel
Stangl Philipp Band: 06/2006
Landhaus Hotel Koller
Koller Gottfried Band: 12/2005
Lembacherhof Hotel-Gasthof Fam. Altendorfer

Copyrighted material

Altendorfer Erwin Band: 12/2006
Pension - Restaurant Paulitsch Inh. Maria Koller
Koller Maria Band: 12/2005
Pension Sommerhof Inhaberin: Christa Sommer
Sommer Christa Band: 12/2005
Posthotel Resort & Spa Achenkirch GmbH
Reiter Karl C. Band: 12/2006
Radisson SAS Palais Hotel am Stadtpark Hotel Betriebs-GmbH & Co KG
Leitgeb Helmo Band: 06/2004 12/2005
Reiter's Ochsenwirt
Reiter Karl-Heinz Band: 12/2007
Renaissance Wien Hotel - HPI Austria Hotelbesitz GmbH
Eder Thomas Band: 12/2006
Ruperti Reisen/Strandhotel Europa
Sommerbauer Thomas Band: 06/2006
Sacher Hotels Betriebsgesellschaft mbH
Buxbaum Alfred Band: 06/2007
Dipl.-Kfm. Gürtler Elisabeth Band: 1999 bis 12/2007
Seeapartment Linde
MMag. Dr. Tratting Marianne Band: 06/2006
Seminar - Park - Hotel Hirschwang
Haiden Karin Band: 12/2005
Stadthotel „Hauser-Eck" Hauser KEG Cafe-Restaurant
Hauser Martin Band: 06/2006
The Luxury Collection, Starwood Hotels & Resorts
Campo Oscar del Band: 12/2007
Giacometti Riccardo Band: 06/2006 06/2007
Vienna International Hotelmanagement AG
Weichselbaumer Johanna Band: 12/2007
Straub Ray Roman Band: 12/2006
VILA VITA Ferienanlage Pannonia Betriebsgmbh
Gelbmann Joe Band: 12/2007
Wendl - Dietlgut KG Hotel Dietlgut
Mag. Wendl Christian Band: 12/2005
Winzerhotel Vöhringer OEG
Mag. (FH) Vöhringer Birgit Band: 12/2006
Wirtshaus zum Römerhof - Huss & Stopper OEG
Stopper Niklas Band: 12/2007

Zatl Susanne Gasthaus, Gästezimmer und Handel
Susanne Zatl Band: 06/2007
A-3354 Wolfsbach 1
Tel.: 07477 8276 Fax 07477 8276
gasthof.zatl@utanet.at

☺ Kosmetika

BDF Beiersdorf GmbH
Mag. Lichtblau Thomas Band: 12/2007
Beauty Line Haider & Mag. Schumann GmbH
Haider Barbara Band: 06/2007
Beauty Professional
Stelzhammer Wilma Band: 06/2007
Bundy & Bundy Style In GmbH
Kranabetter Tanja Band: 12/2006
Burrus GmbH
Schmeitzl Helmut Band: 09/2003 12/2003 12/2005
Channcine-Diplomberaterin Erika Fleischhacker
Fleischhacker Erika Band: 06/2006
Coty Prestige Austria HandelsgmbH
Frank-Favre Manuelle Band: 12/2007
Daniela Rauter, Schönheits- und Wellness- Fachberatung
Rauter Daniela Band: 12/2005
Edelweiß Warenhandel Werner Kulle
Kulle Werner Band: 03/2005

Elizabeth Arden

Elizabeth Arden Handels GmbH
Elisabeth Drzaic Band: 12/2007
A-1010 Wien, Seilergasse 2
Tel.: 01 512869615 Fax 01 5128318
elisabeth.drzaic@elizabetharden.com www.elizabetharden.com

Estée Lauder Cosmetics GmbH
Mag. Pelzel Marion Band: 1999 07/2002 06/2007

Erika Wolschke

Kompetenz für Ihre Schönheit durch individuelle Kosmetikbehandlungen

Fachinstitut für Kosmetik
Dipl. Kosmetikerin Erika Wolschke Band: 12/2007
A-2340 Mödling; Babenbergergasse 5, Top 1 Tel.: +43 2236 29294
e.wolschke@hautkosmetik.at
www.haut-kosmetik.at

Fritsch GmbH Parfumerie - Boutique Ina Bodner
Bodner Iris Band: 06/2006
Gsund & Schön Erwin Zauner
Zauner Erwin Band: 12/2005
Henkel Central Eastern Europe GmbH
Weisz Christian Band: 12/2006
L'Oréal Produits de Luxe Österreich GmbH
Dr. Schmoranzer-Jerabek Andrea Band: 12/2006
Lisa Löhner Fashion Cosmetics Vertriebsgmbh
Lohner Lisa Band: 12/2002 03/2005

Copyrighted material

Atzler Brigitte Band: 12/2007
BUNDY BUNDY GmbH
Bundy Hans und Georg Band: 1998 bis 12/2007
c.u.t Creative & Trendy Hairdesign by Werner Moser
Moser Werner Band: 06/2006
CFB-Studio Fa. Sigmund
Sigmund Regina Band: 03/2005
Channoine Dipl. Beratungsstelle Elisabeth Hainzl-Moser
Hainzl-Moser Elisabeth Band: 12/2005
Chic und Charmant GmbH - Friseur & Kosmetik
Spörl Siegfried Band: 12/2007
City Video
Schweighofer Bianca Band: 06/2007
Coiffeur Brigitte - Brigitte Woldron
Woldron Brigitte Band: 12/2005
Coiffeur Schasching
Schasching Karl Band: 06/2006
Coiffeur Werner Jost
Jost Werner Band: 07/2002 bis 06/2006
Color and Styling by Leo - Inh. Leopold Fleischhacker
Fleischhacker Leopold Band: 12/2006
Cosmetic & Wellness by Elke Kitzmantel
Kitzmantel Elke Band: 06/2006
Cosmetic Salon Nina Inhaberin Nina Wagner
Wagner Nina Band: 06/2006
CP_C Claudia Pölz_Cosmeticstudio
Pölz Claudia Band: 12/2006
Creativ Coiffeur Gert
Sonnenschein Gert Franz Band: 12/2005
Cut care by Hye Intercoiffeur Heinz Hye
Hye Heinz Band: 1999 2000 06/2006

Stylinghouse

SPEZIALIST FÜR HAARVERDICHTUNG UND HAARVERLÄNGERUNG

Damen und Herren Stylinghouse Ingrid Sailer
Ingrid Sailer Band: 12/2007
A-2442 Unterwaltersdorf, Hauptstraße 6
Tel.: 02254 72465 Fax: 02622 71319
aon.stylinghaus@aon.at

Damen und Herrenfriseur Drexler
Drexler Karin Band: 06/2007
Damen- und Herrencoiffeur Tina
Schwaighofer Tina Band: 06/2007
Danielas Haarwelt
Steinerberger Daniela Band: 06/2007
Dein Frisör
Zehetner Roswitha Band: 12/2007
Diana Anibas Friseursalon
Anibas Diana Band: 03/2005
Die Haarschneiderei Birgit Frühstück
Frühstück Birgit Band: 12/2005

E. & E. Hoffmann GmbH
Hoffmann Erika Band: 03/2005

Schnitt Stelle

FA-STI Beratung mit FARBE und STIL
Monika Schwaiger Band: 12/2007
A-2751 Matzendorf, An der Raxstraße 5a
Tel.: 02628 61435 Fax: 02628 61435
monika.schwaiger@chello.at www.fa-sti.at

FEET & MORE

Feet & More Zenk Isabella
Isabella Zenk Band: 12/2007
A-1160 Wien: Hasnerstraße 52
isabella.zenk@chello.at

Fifth Avenue Der Friseur Günther Hafner KEG
Hafner Günther Band: 06/2006
Figurella Gabi Koglbauer
Koglbauer Gabi Band: 12/2005
folgeeins werbik
Werbik Athena Band: 06/2006
Fönix Hair Studio Sandberger Helmut
Sandberger Helmut Band: 12/2006
Friseur „La Bionda" Anita Priebernig
Priebernig Anita Band: 12/2007
Friseur Bicker Christopher
Bicker Christopher Band: 06/2006
Friseur Bokor/Fuchs GesnbR
Bokor Dietmar Band: 09/2003 03/2005
Friseur Gabi - Gabriele Stojar
Stojar Gabriele Band: 06/2006
Friseur Ilona & Family Alexander Franz
Franz Alexander Band: 12/2007
Friseur Markus Landerl
Landerl Markus Band: 12/2006
Friseur Markus Unger
Unger Markus Band: 03/2005
Friseur Millet Peter
Millet Peter Band: 06/2007
Friseur Schemhorst Gert
Schemhorst Gert Band: 12/2006
Friseur Susanne Berger
Berger Susanne Band: 03/2005
Friseur Temmel Inh. Christa Felgitscher
Felgitscher Christiana Band: 03/2005
Friseursalon Reiter OEG

Copyrighted material

Kostal Elisabeth Band: 12/2005
Kosmetik Brigitte Fenninger
Fenninger-Gruber Brigitte Band: 06/2007
Kosmetik Helene
Schoberwalter Helene Band: 09/2004 bis 12/2005
Kosmetik-Fußpflege Dapeci Elisabeth
Dapeci Elisabeth Band: 09/2003 03/2005
Kosmetik-Institut Doris Trettenhahn Fachkosmetikerin
Trettenhahn Doris Band: 12/2005
kultiviert 1. Salon für den Mann Frisör-Fußpflege-Kosmetik-Massage-Haarentfernung Corradi GmbH
Corradi Claudia Band: 12/2007
La Vita Frisur, Kosmetik, Wellness - Manuela Schieder
Schieder Manuela Band: 06/2006
Lackner Sekyra OHG Frisöre
Sekyra Franz Band: 06/2007
Loft Haar Friseursalon
Steinberger Romana Band: 06/2006
Magmaier Helmut Maier, Frisör
Maier Helmut Band: 06/2006
Make-up Artist
Benedetter Sergej Band: 06/2007
Make up Artist und Hairstylistin
Pleyer Sabine Band: 12/2007
Men & Women Friseur und Nagelstudio Renate
Poinstingl Renate Band: 12/2007
Mike Fössleitner Friseurteam
Fössleitner Michael Band: 12/2006
Mobi - Friseur Margarethe Jöbstl
Jöbstl Margarethe Band: 06/2006
Modefriseur Salon Carlo Inh. Kral Karl
Kral Karl Band: 03/2005
Moni's Haar Genau
Jannes Monika Band: 06/2007
Musyl Atmosphäre Hairhunter - Buchhaltung und Lohnverrechnung
Musyl Franz Band: 12/2006
NAGELneu bei Christine
Oberländer Christine Band: 12/2007
Nagelstudio Bi. Walter
Walter Brigitte Band: 2001 07/2002 12/2005
Naturkosmetik Gabriela Schachner
Schachner Gabriela Band: 03/2005
Parfümerie Medusa Zigna - Vallazza
Vallazza Daniel Band: 12/2006
Peka Kosmetik GmbH
Karakassoglou Andreas Band: 06/2007
Pure Hair Monika Westrup
Westrup Monika Band: 03/2005
R. Pikal GmbH - Art of Cosmetic
Herzog Bettina Band: 12/2006
Ramona Friseur & mehr - Ramona Haselmaier
Haselmaier Ramona Band: 12/2005
Rath® Frisuren Christian KG
Rath Christian Band: 12/2006
Rieger Birgit & Dax Christoff OEG
Dax Christoff Band: 12/2006
Rieger Birgit Band: 06/2006 12/2006
Salon Brigitte M. Fischer
Fischer Brigitte Margarethe Band: 06/2007
Salon Chantal - Ilse Brunnauer-Schürl
Brunnauer-Schürl Ilse Band: 1998 12/2005 06/2007
Salon Editha, Editha Krenner
Krenner Editha Band: 03/2005
Salon Ida Maria
Lechner Ida Maria Band: 03/2005
Salon Kohler Frisur + Duft
Kohler Herbert Band: 06/2007
Salon Marlene Damen und Herrenfriseur
Jungherr Marlene Band: 12/2005
Schneideraum Andreas Mayer
Mayer Andreas Band: 06/2007
Schnittpunkt
Mußbacher Renate Band: 12/2007
Schnittpunkt Marion Reinprecht
Reinprecht Marion Band: 12/2005
SD-Frisuren Damen - Herren Inh. Doris Schneider
Schneider Doris Band: 12/2005
Sieglinde Svoboda GmbH - Kosmetik
Svoboda Sieglinde Band: 1998 12/2005
Sonja Müller Diabetiker Hand- und Fußpflege Ganzkörper-Enthaarung
Müller Sonja Band: 2000 2001 06/2007

StoBa

StoBa Seifenmanufaktur GmbH
Sonja Baldauf Band: 06/2007
A-1030 Wien; Hintzerstraße 6
Tel.: 01 7153171 Fax: 01 7120303
kontakt@stobaseife.at www.stobaseife.at

Studio Michaela
Kosmetik und Fusspflege

Studio Michaela Kosmetik - Fußpflege Neuburger Michaela
Michaela Neuburger Band: 06/2007
A-1090 Wien; Alserbachstraße 8
Tel.: 01 9449595 Fax 01 2765095

Studio Michaela Kosmetik - Fußpflege Neuburger Michaela
Neuburger Michaela Band: 06/2007
Team Alex haute coiffure
Marinkovic Stanimir Band: 06/2006
Trend Haarstudio Andrea

Copyrighted material

Seisenbacher Peter Band: 07/2002 bis 12/2007
Frohner-Waffen Robert Frohner
Frohner Robert Band: 12/2007
Internationales Kampfsportcenter Tosan
Haberl Franz Band: 12/2005
Karate-Club-Liesing
Ing. Vasek Gerald Band: 06/2006
Stapro Sportartikel Großhandel GmbH
Staudinger Herbert Band: 12/2006

Leichtathletik

Landessportdirektion des Landes Oberösterreich
Kiesl Theresia Band: 06/2004 bis 03/2005

Rennsport

Diagnosezentrum Donausstadt GmbH-
Prof. Dr. Gerhart Alth - Dr. Günther Alth
Fachärzte für Radiologie OEG
Dr. med. Günther Alth Band: 06/2007
A-1220 Wien; Donaustadtstraße 1
Tel.: 01 2033126 Fax 01 2027373
ordination@roentgen-alth.at www.roentgen-alth.at

Motorrad Schmidinger Rosemarie Schmidinger Verkauf-Zubehör-Reparatur
Schmidinger Karl Band: 12/2005
OSK - ÖAMTC - Oberste Nationale Sportkommission f. den Kraftfahrsport
Wagner Kurt Band: 12/2005
Reitsportzentrum Sportunion RFV St. Stephan
Bayer Elfriede Band: 12/2005
Wiener Trabrennverein
Popinger Michael Band: 07/2002 06/2006

Sonstiges

ASKÖ Bundesorganisation - Generalsekretariat
Maurer Michael Band: 2001 12/2005
ASKÖ Burgenland
Haberler Josef Paul Band: 12/2007
Christin Kuhnert Center Circle, Pilates Studio
Kuhnert Christin Band: 03/2005
Fa. Mag. Christina Maria Hack
Mag. Hack Christina Maria Band: 12/2005
Fa. Roland Regnemer
Regnemer Roland Band: 12/2005
Fit for Life
Mörl Marko Band: 06/2006
Islandpferdehof Piet Hoyos, Gaststätten- und Pensionsbetrieb
Hoyos Pierre Band: 12/2007
Kart Division Müllner KEG
Doßschka Osmunde Band: 06/2006
Österreichischer Touristenklub
Gapp Gernot Band: 12/2006

GEHsund & FIT
mit
NORDIC WALKING

GEHsund & FIT, Mag. Karoline Scharnagl, LL.M.
Mag. LL.M. Karoline Scharnagl Band: 06/2007
A-1160 Wien, Paletzgasse 36/8
Tel.: 01 9237077
karoline.scharnagl@chello.at

Österreichisches Olympisches Comite
Dr. Jungwirth Heinz Band: 12/2005
ÖSV
Mag. Innauer Anton Band: 07/2002 bis 12/2007
Peeroton Warenhandelsgesellschaft mbH Nfg KEG
Trippl Andreas Band: 12/2006
Prana - das Yoga-Studio
Mag. Welsch Isabella Band: 12/2005
Sabina Fertig-Wesemann Sportveranstaltungen
Fertig-Wesemann Sabina Band: 03/2005
SC und Sport Ossi Feichtinger KEG
Feichtinger Oswald Band: 12/2005
Simon Bauregie und Simon Reitsport GmbH
Simon Hugo Band: 1999 bis 03/2005
Sport Equipment Johann Strutzenberger
Strutzenberger Johann Band: 12/2006
Sport Eybl & Sports Experts GmbH
Wetzelsberger Christian Band: 12/2007
Sportgerätevermietung Johanna Miko
Miko Johanna Band: 12/2005
Sporthaus „Rih" - Franz Hamedl
Hamedl Franz Band: 06/2006
Tanzstudio Palmya Hazar Mirzo
Mirzo Hazar Band: 06/2007

Wassersport

Action Diving Austria - Käferböck Peter Tauchschule
Käferböck Peter Band: 1999 06/2006
e.V. Wassersportclub Water-World
André Wolfgang Band: 12/2006
Kelenik Zsolt Union Yacht Club
Kelenik Zsolt Band: 12/2007
Motorbootfahrschule Wolf
Mag. Wolf Martin Band: 12/2006
Motorbootschule Zahradnik
Zahradnik Klaus Band: 12/2006
Peter Frisch GmbH
Frisch Peter Band: 03/2005
Seastar Tauchsport GmbH
Gebel Verena Band: 06/2006
Segel- und Surfschule Krumpendorf
Dr. Weiss Christiane Gabriela Band: 12/2005
Tauchcenter Szente Dietmar

Copyrighted material

DUVENBECK

DUVENBECK Logistik GmbH
Mag. Norbert Joicht Band: 12/2007
A-8042 Graz-St. Peter; Styriastraße 31
Tel.: 0316 40756657 Fax 0316 40756653
njoicht@duvenbeck.de www.duvenbeck.de

EHG Ennshafen GmbH
Mag. Hammerer Franz Band: 06/2006
Entsorgungslogistik Austria GmbH
Ing. Havlicek Herbert Band: 12/2005
Express-Interfracht Internationale Spedition GmbH
Holzinger Leopold Band: 12/2006
Fa. Frar Taxi- und Mietwagenbetriebs GmbH
Frittum Helmut Band: 03/2005
Fa. Nikolaus Meschick
Meschick Nikolaus Band: 12/2005
Fahrschule Mayer Service GmbH
Knaus Horst Band: 03/2005
Fahrschule Peter, Inhaber Ing. Peter Unteregger
Ing. Unteregger Peter Band: 12/2007
Fiege Euro-Logistics Austria GmbH
Peklar Thomas Band: 06/2007
First Class Taxi Pruggmayer
Pruggmayer Friedrich Band: 12/2006
Fischamend Taxi Kleintransporte Fam. Potucek Johannes Potucek
Potucek Johannes Band: 06/2003 12/2005
Frachtmeister GmbH - Internationale Spedition
Minichmayr Peter M. Band: 12/2005
Franz Stastny Speditions GmbH
Stastny Franz Band: 12/2006
Friedrich Reutner GmbH Sägewerk - Transporte
Ing. Reutner Friedrich Band: 06/2006
Freuz-GmbH Transporte - Erdarbeit
Freuz Lore Band: 06/2006
Funk-Taxi-Boucek GmbH
Boucek Roland Band: 03/2005
G. Englmayer Spedition GmbH
Hruby Andreas Band: 03/2005
Gangl Taxi-Mietwagen GmbH - Kleinbusse für Freizeitfahrten, Ausflugsfahrten und VIP-Transfers
Gangl Herbert Band: 03/2005
Gebrüder Weiss GmbH
Bauer Jürgen Band: 06/2003 12/2005
Ebner Markus Band: 03/2005
Allmann Bernhard Band: 12/2005
Gerhard Aschauer Transporte-Taxi-Krankentransporte
Aschauer Gerhard Band: 12/2007
Global Mail (Austria) GmbH
Mag. Klusacek-Schubert Petra Band: 12/2006
Globcargo Speditionsgmbh
Djukic Daniel Band: 12/2005
Grazer Stadtwerke AG - Verkehrsbetriebe (GVB)
Dipl.-Ing. Solymos Andreas Band: 12/2007
GS1 Austria GmbH
Burian-Braunstorfer Eva Maria Band: 09/2003 06/2007
Gutmayer GmbH - Transporte
Gutmayer Horst Band: 12/2006
H. Janits GmbH - Kühltransporte und Handel
Janits Heinz Band: 12/2005
Haberl Müll- und Containerdienst
Haberl Friedrich Band: 12/2007
Hasenleithner GmbH & Co KG Internationale Transporte
Hasenleithner Elfriede Band: 06/2006
Haslinger Taxi- u. Mietwagen GmbH - Abteilung Transport
Haslinger Johann Band: 12/2006
Hochstubai-Liftanlagen GmbH
Schönherr Karl-Heinz Band: 06/2006
HTS Transporte GmbH & Co KG
Troppmair Hubert Band: 12/2007
IF Logistik GmbH
Freuer Irene Band: 03/2005
Int. Transporte Sand und Schotter Gröller KEG
Gröller Friedrich Band: 12/2005
Inter-Tours Transport- und Mietwagenunternehmen Kiszner A.
Kiszner Alexius Band: 12/2006
Iveco Austria GmbH
König Thilo Band: 12/2007
J. Beninger GmbH Transport und Botendienst
Beninger Johann Band: 06/2006
Jakadofsky GmbH
Jakadofsky Peter Band: 06/2007
Jerich Austria Spedition GmbH
Jerich Herbert Band: 12/2005
Johann Säckl GmbH - Baumeister und Transporte
Säckl Johann Band: 12/2005
Kleintransporte Georg Mandowski
Mandowski Georg Band: 03/2004 06/2006
Kühne + Nagel GmbH
Hafner Martin Band: 12/2007
Linhart Truck Service GmbH
Linhart sen. Harald Band: 07/2002 12/2005
Logis Industriedienstleistung GmbH
Ing. Trinkl Erwin Band: 06/2006
Logistik & Transport GmbH
Ing. Steinwender Ernst Band: 06/2007
Logistik Service GmbH
Mag. Janecek Christian Band: 12/2005
Looms Österreich GmbH
Strahlegger Klaus Band: 12/2007
Multinaut Donaulogistik GmbH
Jedlicka Peter Band: 09/2004 03/2005
Nawromsa AG Basel - Agentur Wien
Dipl.-Ing. Capatu Alexandru Band: 06/2006
Nordisk Transport Rail Austria GmbH
Lang Wolfgang Band: 12/2006
ÖBB - Infrastruktur Bau AG

Copyrighted material

Markovits Frank Band: 06/2007
Schenker Railog GmbH
Zinki Herbert Band: 12/2006
SCHIG mbH - Schieneninfrastruktur- Dienstleistungsgesellschaft mbH
Mag. Santer Martin Band: 06/2006
SETG Salzburger Eisenbahn Transport Logistik GmbH
Pitterka Gunther Band: 12/2006

Signalbau Huber

Signalbau Huber Verkehrstechnik GmbH
Ing. Andreas Riemer Band: 06/2007
A-1150 Wien; Nobilegasse 23-25
Tel.: 01 983576311 Fax 01 983576313
andreas.riemer@signalbau-huber.at www.signalbau-huber.at

Skiliftgesellschaft Hochfügen GmbH
Fiechtl Josef Band: 12/2007
Slobodanka Radisavljevic GmbH - Taxiunternehmen
Radisavljevic Slobodanka Band: 12/2005
Spari Transporte GmbH
Spari Rudolf Band: 12/2006
Sped. Saexinger & Co GmbH
Mag. (FH) Böttner Karl Band: 06/2007
SSN-Wien Sedin Svraka Transporte
Svraka Sedin Band: 06/2006
Steirische Motorflug-Union Flugsportverein- Motorflugschule
Luftfahrtunternehmen
Zöhrer Josef Band: 06/2006
Stöger Wilhelm GmbH Transporte - Baggerungen Brennstoffe - Heizöle
Stöger Wilhelm Band: 12/2005
Straßenmeisterei Grein
Knoll Ignaz Band: 06/2006

SYSTEM LOGISTIK

Systemlogistik Distribution GmbH
Waltraud Hafenscher Band: 06/2007
A-1090 Wien; Althanstraße 12
Tel.: 01 3199191 Fax 01 319919120
waltraud.hafenscher@systemlogistik.at www.systemlogistik.at

Talat El-Hadad KEG Personenbeförderung Kleintransport
Dipl.-Ing. Dr. El-Hadad Talat Band: 12/2006
Taxiunternehmen Peter Ceckovic
Ceckovic Peter Band: 12/2005
Thales Rail Signalling Solutions GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Veider Alfred Band: 12/2007
TNT Innight Austria GmbH
Sowak Friedrich Band: 12/2007
Toyota Industriefahrzeuge Toyota Tsusho Austria GmbH
Pilz Michael Band: 12/2006
Transline Transportagentur GmbH
Mandler Hans-Peter Band: 12/2005
Transporte Erlacher Inh. Ulrike Erlacher
Erlacher Ulrike Band: 12/2006
TransSystems Development & Research GmbH
Dipl.-Ing. Klar Alexander Band: 06/2007
TVS Transport Vermittlungs- und Speditionsgmbh
Neumeister Christa Band: 03/2005
Verein Waldviertler Eisenbahnmuseum Sigmundsherberg
Öhlknecht Rupert Band: 06/2007
Verkehrsverbund Ost-Region (VOR) GmbH
Dabsch Gerhard Band: 12/2006
Novy Manfred Band: 06/2003 03/2005
Vienna International Beteligungsmanagement GmbH
Mag. Zipperer Karin Band: 12/2007
Vossloh Kiepe GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Dlaska Hubert Band: 06/2007
Austro Control GmbH - Flugsicherungsstelle Wien.
Ing. Neubauer Andreas Band: 12/2007
Wiener Hafen u. Lager Ausbau u. Vermögensverwaltung GmbH A& Co KG
Lutz Harald Band: 12/2007
Wiener Lokalbahnen Verkehrsdienste GmbH
Flaschberger Dietmar Band: 06/2006

Alarmanlagen und Sicherheitssysteme

A.R.S. Alarm & Raumschutz GmbH Nfg KG
Stockinger Peter Band: 06/2006
BLITZKO Sicherheitstechnischer Anlagenbau und Handel GmbH
Sagris Andreas Band: 12/2007
Blocked Alarmanlagen - Sicherheitssysteme Dipl.- Ing. Tome Lozanovski
Dipl.-Ing. Lozanovski Tome Band: 06/2007
Böhm-Mitsch Sicherheitstüren GmbH
Stummerer Erwin Band: 06/2007
Dipl. Ing. Hans Ellbogen Nfg. GmbH
Dipl.-Ing.(FH) Ellbogen Georg Band: 12/2006
DOM Sicherheitstechnik GmbH
Pfeiferbauer Markus Band: 03/2005
Eliteschloß GmbH - Schließ- und Sicherheitstechnik
Horvath Willi Band: 12/2005
Firma Josef Lampl - Schließzylinderfertigung
Lampl Josef Band: 06/2006
HG-Guarding Heinz Gerstenich
Gerstenich Heinz Band: 12/2005
Institut zur Förderung von Brandschutz und Sicherheit WLFV - IFBS
Ing. Schieler Anton Band: 06/2007
InterBiometrics Zugangssysteme GmbH
Wolfram Peter Band: 06/2006
Kaba GmbH
Deutsch Thilo Band: 06/2007
LST Labor Strauss Sicherungsanlagenbau GmbH

Copyrighted material

G·W·H Installateur Eva Peter RNF Tibor Peter GmbH
Eva Peter Band: 06/2007
A-1030 Wien; Matthäusgasse 9
Tel.: 01 7146765 Fax 01 7131065

Johann Pichler Elektrounternehmen GmbH
Pichler Johann Band: 12/2006
Juma GmbH Leuchten
Mag. Juma Karim Band: 12/2005
Kammerholer & Co GmbH Elektrotechnisches Installationsunternehmen
Flath Andreas Band: 06/2007
Kransteiner GmbH Blitzschutz- und Erdungsanlagen Erzeugung v. Blitzschutzmaterial
Kransteiner Arno Band: 12/2006
Lichtshop Handels- und Vertriebs GmbH
Ing. Viehbäck Josef Band: 12/2005
Light & Motion Lichttechnik GmbH
Dipl.-Ing. Habel Helmut Band: 07/2002 09/2003 12/2003 12/2005
Lobmeyr® - Zahn Beleuchtungsabteilung - Lighting Department Jos. Zahn & Co GmbH
Rath Stefan Band: 12/2005
Ludwig Leuchten, J. u. M. Mitterbauer GmbH
Ing. Mag. Mitterbauer Markus Band: 12/2007
Pani Projection and Lighting Vertriebs GmbH
Mag. Sautter Markus Band: 12/2005
Paulmann Licht GmbH
Slama Christian Band: 06/2006
PNP Netzwerk- und Elektrotechnik GmbH
Nendwich Andreas Band: 12/2006
RIDI Leuchten GmbH
Werner Franz Band: 03/2005
Schreiner-Leuchten, Franz Schreiner GmbH
Prenner Christine Band: 12/2006
Täubl Elektroinstallationen KEG
Täubl René Band: 06/2006
Thomas-Leuchten Dolores Gruber
Gruber Dolores Band: 03/2005
Trendlight Andreas Buttinger - Beleuchtungstechnik Konzept und Vertrieb
Buttinger Andreas Band: 12/2005

Gas, Wasser, Heizung, Sanitär, Klimatechnik

A E T Catomio & Draxler OEG
Ing. Catomio Wolfgang Band: 12/2006
Alternative Wärme Technik Höchsmann und Posch OEG
Höchsmann Stefan Band: 06/2003 12/2005
Andrea Frais Rauchfangkehrerbetrieb
Frais Andrea Band: 12/2007
Angermaier Gebäudetechnik GmbH
Ing. Angermaier Kurt Band: 12/2005
Bad & Heiztechnik Kindermann GmbH
Ing. Kindermann Alexander Band: 12/2007
Bio Aktiv Günther Johann - Wasser- und Wärmetechnik GmbH
Günther Johann Band: 06/2007
Christian Wegscheider Sanitär - Heizung
Wegscheider Christian Band: 06/2006
Cmatzinger Heizung - Bader - Planung - Montage Ing. Christian Matzinger
Ing. Matzinger Christian Band: 12/2006
CMC Kachelofenbau GmbH - Ofenwelt-Senger Hafnermeister
Senger Christian Band: 12/2005
Dämon-Hochmayr Installationen GmbH
Hochmayr Gerhard Band: 03/2005
DEVI Austria GmbH
Graupner Manfred Band: 12/2005
Edwin Friesnig Gas - Wasser - Heiztechnik GmbH
Friesnig Edwin Band: 06/2007
Elektro Stingeder-Dobesberger Elektroinstallation, Regeltechnik, Öl- und Gasbrenner-Service
Stingeder Rudolf Band: 12/2005
Elektro Korkisch Gerhard Korkisch GmbH Elektro Gas Wasser Heizung Solar- und Haustechnik
Korkisch Gerhard Band: 2000 12/2005
Mag. Hindek Peter Band: 12/2007
Energietechnik - InstallationsgmbH
Maglat Erwin Band: 06/2006
Energietechnik Bogner GmbH
Bogner Robert Band: 12/2007
Erich Blabensteiner Lüftung Klimatechnik
Blabensteiner Erich Band: 12/2005
Erich Hauer Sanitär- und Heizungsanlagen GmbH
Hauer Hedwig Band: 12/2006
Erwin Steiner GmbH & Co KG Installateur
Steiner Erwin Band: 12/2007
Freller August, Installateur
Freller August Band: 12/2005
Friedrich Neidhart GmbH
Prinz Agnes Band: 06/2006
Gas - Wasser - Heizung - Solar J. Stettner GmbH
Amon Martina Band: 07/2002 12/2005
Gas-Wasser-Heizung Installationen Andreas Pöschl GmbH
Pöschl Andreas Band: 06/2006
Haberl Energieanlagen GmbH - Gas - Wasser - Heizung - Lüftung
Haberl Heinrich Band: 12/2005
Hafner Installationen KG
Seebacher Franz Band: 12/2005
Haustechnik Spindler
Spindler Hermann Band: 06/2006
Heizung & Sanitär Ing. Ewald Janska Beratung - Planung - Ausführung
Ing. Janska Ewald Band: 06/2006
Heizung - Lüftung - Gas - Wasser Hainböck GmbH
Ing. Hainböck Bernhard Band: 12/2005
Hellbrok Umwelttechnik GmbH
Hell Georg Band: 03/2005
Herold Klima- und Kälteanlagen GmbH

Copyrighted material

Volume 1, Issue 1
Spring 2011

Pichler und Sohn GmbH Heizung-Wasser-Spenglerei
Kupfer Josef Band: 12/2005
Rudolf Rohowsky Bezirksrauchfangkehrerm. Kamin - Ofen - Feuerlöscher
Rohowsky Rudolf Band: 12/2005
Rüegg Kamine GmbH
Müller Bernhard Band: 06/2007

Sanfix Installations- und HandelsgmbH
Gerald Bacher Band: 06/2007
A-1210 Wien; Jedleseerstraße 74
Tel.: 01 2703356 Fax 01 270335620
sanfix.bacher@aon.at www.sanfix.at

Sanitär - Installation - Heizung, Waldschütz - Buxbaum ppa. Michael Waldschütz
Waldschütz Michael Band: 07/2002 06/2007
Schönsleben Installationen GmbH
Schönsleben Werner Band: 12/2007
SHT MM Greinitz Zweigniederlassung der SHT Haustechnik AG
Gartner Christian Band: 12/2006
Small Wärme-, Klima- und Sanitäranlagen, Nfg. GmbH & Co KG
Mach Walter Band: 06/2006
Solartechnik Himml Mario - Handel und Montage Solare und Erneuerbare Energie
Himml Mario Band: 06/2007
Team Lössl Ing. Lössl & Gassler GmbH - Technisches Büro
Lössl Peter Band: 03/2005

ULTRATECH
Service- und Handelsgesellschaft

Ultratech Service und HandelsgmbH
Ing. Gerhard F. Bock Band: 06/2003 03/2005 06/2007
A-1160 Wien; Heltenkofergasse 30
Tel.: 01 484065710 Fax 01 484065790
office@ultratech.at www.ultratech.at

Vaillant Austria
Ing. Haas Michael Band: 12/2007
Wendelin Sanitär-Heizung
Wendelin Ernst Band: 12/2007
Wilhelm Pitsch Haustechnik - Installationen
Pitsch Wilhelm Band: 12/2005
WIT Wolfsberger Installationstechnik GmbH
Ing. Puff Christian Band: 12/2006
Xolar Karl Reidinger Öko-Haustechnik
Reidinger Karl Band: 06/2007
Ziebermayr Mineralwerkstoffe für Bad, Küche & Labor
Ziebermayr Roman Band: 12/2007
Zwickl Andreas, Gas, Wasser, Heizung und Sanitärhandel
Zwickl Andreas Band: 06/2007

Haus- und Küchengeräte

BSH Hausgeräte GmbH Vertrieb Gaggenau
Rieder Wilhelm Band: 03/2005

Eisenwaren Haus- und Küchengeräte Walter Feilmaier
Walter Feilmaier Band: 06/2007
A-1190 Wien; Weinberggasse 55/5
Tel.: 01 3678303 Fax 01 3678303

Electrolux Hausgeräte GmbH
Janovsky Alfred Band: 12/2005
Mag. Schnedl Martina Band: 06/2006
Messerschmiede Verkauf-Schleiferei-Reparatur Franz Nagl
Nagl Franz Band: 12/2007
Miele GmbH Niederlassung Wien
Wimmer Ingo Band: 12/2005
NILFISK Advance GmbH
Mag. Vorel Lukas Band: 06/2007
Ristretto Kaffeeautomaten Service GmbH
Schwaigholer Gerhard Band: 06/2006
Tupperware® Vertriebshändler Renate Zagler
Zagler Renate Band: 12/2005

Immobilien und Immobilienverwaltung, Facility Management

A. Brandstetter u. Co. KG

A. Brandstetter & Co KG
Paul A. Braun Band: 12/2007
A-1130 Wien; Hietzinger Hauptstraße 34b/6
Tel.: 01 87698590 Fax 01 87698599
makler@braunimmobilien.at www.braunimmobilien.at

Aichholzer Immobilien Konzessioniertes Immobilienbüro
Aichholzer Sofie Erna Band: 12/2006

AIGNER

Aigner Immobilien GmbH
Franz Aigner Band: 06/2007
A-3361 Aschbach; Gunnersdorf 7
Tel.: 07476 77857 Fax 07476 778574
a.aigner@aon.at www.aigner-immobilien.at

Copyrighted material

IMMOBILIEN GMBH
MAGNUM
VERMITTLUNG VERWERTUNG VERWALTUNG

Partner von
www.lebensraum.cc

ÖVI

Die Spezialisten für
• Wohnungen
• Häuser
• Grundstücke
• Immobilienverwaltung
• Bewertung

1090 Wien
Garnisonsgasse 12/18a
Eingang Ferstelgasse

Telefon 01 402 67 52 23
Telefax 01 402 67 52 9

www.magnum.at
office@magnum.at

Aktivreal Immobilien Vermittlungs GmbH
Bauer Friedenke Band: 12/2002 12/2005
ARWAG Holding-AG
Mag. Hauberl Franz Werner Band: 1999 2001 06/2007
Assetis GmbH
Stell Christoph Band: 06/2006
Aufbauwerk der Österreichischen Jungarbeiterbewegung Bau, Wohnungs und Siedlungs GmbH
Dipl.-Ing.(FH) Püller Martin Band: 12/2006
AV Appartement VermietungsgmbH
Bartsich Anton D. Band: 12/2006
Baufirma Stampfer GmbH
Stampfer Stefan Band: 03/2005
Beh. konz. Immobilienverwalter Ludwig Martiny
Mag. Martiny Michaela Band: 12/2005
Bena business services gmbh
Villard Marco Band: 12/2007
Bestreal Immobilienconsulting GmbH
Huemer Stephan W. Band: 06/2007
BEWOG Immobilienvermittlungs- und Verwaltungs GmbH
Mag. Besenhofer Sonja Band: 12/2005
BIG - Bundes Immobilien GmbH
Dr. Fitzek Ingrid Band: 06/2006
Mag. Höflechner Peter Band: 09/2003 06/2007
Bruckner Immobilien & Verwaltung
Mategka Christian Band: 12/2006
Brun Helga Immobilienverwaltung und -vermittlung
Brun Helga Band: 06/2003 12/2005
BUWOG Bauen und Wohnen GmbH
Mag. Ratzinger Andreas Band: 06/2006
Civitas Wohnungseigentums GmbH
Edelmann Thomas Band: 12/2007
CPI Immobilien AG
Kostersitz Christian Band: 06/2006
Damberger Birgit Immobilien
Damberger Birgit Band: 06/2007
Das House Immobilienentwicklungs- und Verwertungs GmbH
Wingelmaier Karl Heinz Band: 06/2007

Dr. Koch & Co. GmbH
Dr. Eggert Koch Band: 2000 12/2005 06/2007
A-1180 Wien, Gersthofer Straße 63/16
Tel.: 01 4791558 Fax 01 4793163
kochreal@kochreal.at www.kochreal.at

DIO Bau und Planung GmbH
Hornika Robert Band: 06/2007
Dwa Consult GmbH

Copyrighted material

Mag. (FH) Hiess Stefan Band: 12/2006
Donauzentrum Betriebsführungsgmbh
Fiedler Thomas Band: 12/2006
Dr. Böck Immobilien Treuhand GmbH
Böck Christian Band: 12/2006
Dr. Heinrich Neukirchen GmbH
Mag. Charwat Jutta Band: 12/2007
Dr. Max Huber Realbüro Klagenfurt DI Paulitsch Immobilien KEG
Dipl.-Ing. Paulitsch Dieter Band: 03/2005
Dr. Meyer Immobilien Vermittlung von Haus- und Grundbesitz
Gewerbeimmobilien
Dr. Meyer Horst Band: 12/2007
E-Werk Neudau Kottulinsky KG
Kottulinsky Hanns Band: 06/2007
ECE European City Estates AG
Mag. Reimitz Heinrich Band: 12/2006
Erter Immobilien GmbH
Erter Rudolf Band: 2000 07/2002 06/2007
Euroboden GmbH
Höglmaier Stefan Band: 03/2005
Ferropan Liegenschaftsverwaltungs-GmbH
Zeman Willibald Band: 12/2002 12/2005
Fidelitas Immobilien- und Finanzierungsservice GmbH
Mag. Petrusch Hannes Band: 07/2002 09/2003 12/2005 06/2007
Fleischhacker Immobilien GmbH
Fleischhacker Franz Band: 06/2006
fm-Complete Facility Management GmbH
Peterka Harald Band: 06/2006
Frigo Immobilientreuhand GmbH
Solchinger Christine Band: 06/2007

GA Immo & Trade GmbH
Israel Abramov Band: 12/2007
A-1020 Wien; Taborstraße 33/16
Tel.: 01 21955620 Fax 01 21955624
i.abramov@immotrade.co.at www.immotrade.co.at

FRIEDEN

Gemeinnützige Bau- und Siedlungsgenossenschaft Frieden Reg. GenmbH
Mag. Peter Sommer Band: 06/2007
A-1130 Wien; Hietzinger Hauptstraße 119
Tel.: 01 50557265201 Fax 01 50557265299
peter.sommer@frieden.at www.frieden.at

Gemeinnützige Wohn- u. Siedlungsgesellschaft Schönere Zukunft GmbH
Daum Norbert Band: 12/2006
Georg Pöllbauer Sachverständiger für Liegenschaftsbewertungen
Pöllbauer Georg Band: 12/2005
Gerersdorfer Immobilien KEG
Mag. Gerersdorfer Verena Band: 06/2006
Gewerbezone Ost
Krobath Anton Band: 06/2006
Green House Immobilienwertnebs GmbH
Dipl.-Ing. Ühlein Wolfdietrich Band: 06/2006
Grigkar Immobilien Dr. K. u. S. Grigkar Immobilien GmbH
Grigkar Alexander Band: 03/2005
GVA Immoconsult Immobilientreuhand GmbH
Maier Karl J. Band: 12/2005
H. Poth Immobilien GmbH
Poth Helmuth F. Band: 12/2007
Hampel & Muck Immobilien OEG
Muck Alexandra Band: 06/2007
Hartinger Wohnbau Rosenheim GmbH
Hartinger Michael Band: 03/2005
Haus & Grund Liegenschaftsconsulting GmbH Immobilienvermittlung
Mag. Desch Claudia Band: 12/2005
Hausverwaltung Kotzmuth & Gringschl
Kotzmuth Georg Band: 03/2005
Hausverwaltung Mag. Elfriede Scherz
Mag. Scherz Elfriede Band: 12/2005
Hausverwaltung Renate Weiner
Weiner Renate Band: 06/2007
Heinz Prosser Immobilienverwaltung
Prosser Heinz Band: 03/2005
Horst Essl LGV GmbH
Essl Horst Band: 12/2005
HPC-HORUS Projektentwicklung & Immobilienconsulting GmbH
Wurzer Alexander Band: 12/2007
IC Projektentwicklung GmbH
Mag. Ullrich Sabine Band: 06/2007
III Inteligentes Immobilien Investment Kropik & Novotny OEG
Kropik Franz Band: 12/2006
Immobiliare Treuhand GmbH
Ing. Trepesch Clemens Georg Band: 06/2007
Immobilien Baroni
Baroni Bernhard Band: 06/2006
Immobilien Holding GmbH
Ing. Mag. Lindner Roland Band: 12/2007
Immobilien Verwaltung Dr. Anton Matejka und Mag. Oliver Rihacek
RealitätenService GmbH
Mag. Rihacek Oliver Band: 12/2006
Immobilien Werner Karg GmbH
Karg Werner Band: 06/2006
Immobilienkanzlei Dr. Weichselbaumer GmbH
Mag. Dr. Weichselbaumer Alexander Band: 12/2006
Immobilientreuhand Faritsch KEG
Faritsch Othmar Band: 06/2006
Immobilientreuhand Kluger GmbH
Mag. Heller Sonja Band: 06/2006

Copyrighted material

- Voll ausgestattete Büros, von 15 bis 1000m²
und ab 1 Monat Vertragsdauer

- 4 x in Wien:
Wien 1, Wien 11, Wien 19, Campus 21 - Wien Süd

- Ansprechpartner: Mag. Konstantin Varendorff Tel: +43 (1) 740 40 308 www.bena.at

bena

FIDELITAS

Immobilien-und Finanzierungsservice GmbH

Ihre Profis für Immobilien, Versicherungen und Finanzierungen

www.fidelitas.at

Fischerstiege 4-8/1/3, A-1010 Wien Tel.: +43 1 5326533

Immobilientreuhänder
Mag. Diringer Margareta Band: 12/2006
Immobilientreuhänder Hildegard Antoni-Kahrer
Mag. Rosam Nikolaus Band: 03/2005
Immobilientreuhandkanzlei Karin Zwach Hausverwaltung + Makler
Zwach Karin Band: 06/2006
Immobilienverwalter/Makler Dr. Friedrich Noszek
Dr. Noszek Friedrich Band: 12/2005
Immorohr Zinshausvermittlung GmbH
Rohr Thomas Band: 06/2007
Immosolution Immobilien & Facility Management GmbH & Co KG
Dr. Reitgruber Christian Band: 03/2005
Immotop Realitätenbüro Vöcklabr. Mag. Hammerlitz/Mag. Etzlinger KEG
Mag. Hammerlitz Erwin Band: 12/2005
IMV Immobilien Management und Verwaltung GmbH
Ing. Streicher Bernhard Band: 12/2006
Ing. Thomas R. Schweiger Immobilien
Ing. Schweiger Thomas R. Band: 06/2006
Ingrid Ullrich u. Co. GmbH - Immobilienverwaltung- Immobilienmakler
Wicke Felix Band: 12/2006
Johnson Controls GmbH & Co OHG
Wieser Friedrich Band: 2000/07/2002/06/2007
K & P GmbH
Dipl.-Ing. (FH) Kirchberger Dieter Band: 03/2005
Kaindl Boenisch Realitäten GmbH
Kaindl Ernst Band: 06/2006
Kämpf Immobilien s.r.o.
Kämpf Harald Band: 06/2007
Kaindlstorfer KEG Sachverständigenbüro f. Liegenschaftsbewertungen und Wohnungseigentum
Kaindlstorfer Günter Band: 12/2006
Karoline Miheic - Immobilienvermittlung und -handel
Miheic Karoline Band: 06/2007
Kesinovic Immobil
Kesinovic Mario Band: 12/2006
Kogler Immobilien Das freundliche Büro Manfred Kogler
Kogler Manfred Band: 03/2005
Lässer-Pesl Immobilien
Mag. Lässer-Pesl Sabine Band: 12/2007
Leitinger KEG Immobilien
Leitinger Johann Band: 12/2005
Liegenschaften, Verkehrs- und Verwaltungsgmbh & Co NFG KG
Forster Andreas Band: 06/2007
M&E Marketing u. Consulting GmbH
Eschlböck Manfred Band: 12/2005
Mag. Dr. Sandra Berger Immobilientreuhänderin
Mag. Dr. Berger Sandra Band: 12/2006
Magna
Rottensteiner Manfred Band: 12/2005
Magnum Immobilien GmbH
Mag. Dr. Dirnberger Elmar Johannes Band: 07/2002/06/2004/06/2007
Mario Deuschl GmbH
Deuschl Mario Band: 06/2006
Merkurreal Immobilienmakler Vermögenstreuhänder Walzl & Walzl KEG

Copyrighted material

Walzl Erich Band: 12/2005
Millennium City BetriebsgmbH
Glattauer Gottfried Band: 12/2006
Neue Heimat Tirol Gemeinnützige Wohnungs- u. Siedlungsges. GmbH
Dr. Lugger Klaus Band: 12/2007
Neuhold Immobilien
Neuhold Erwin Band: 12/2007
Neuwirth Immobilienmakler GmbH
Neuwirth Kristian Rudolf Band: 12/2007
Nora Immobilien Treuhand GmbH
Unterberger Eleonora Band: 12/2005
Nowak Immobilien AG
Nowak Armin Band: 12/2005
ÖAD - Wohnraumverwaltungs GmbH
Mag. Jedliczka Günther Band: 03/2005
ÖBB Immobilienmanagement GmbH
Mag. Steinacker Michaela Band: 12/2006
Ortner Immobilien, Finanzierungs- und Vermögensberatung KEG
Ortner Franz Band: 12/2006
Otto Friedrich & Partner Immobilientreuhand GmbH
Schuster Gabriele Band: 12/2006
Pan Consult GmbH Georg Gratz
Gratz Georg Band: 06/2006
Panzl Vermietungsgesellschaft KEG
Panzl Matthias Band: 06/2006
Papalecca Immobilien GmbH
Papalecca Anna Band: 06/2006
Parkreal ImmobiliengmbH
Bokr Nicole Band: 12/2005
Penner GmbH
Penner Franz Band: 12/2005
Perconsult Konzess. Immobilien und Handels GmbH
Ing. Urban Christine Band: 03/2005

PMR consult
International Real Estate Projekt Management and Development
Ing. Paul Maier Band: 12/2002 06/2007
A-1030 Wien: Löwengasse 47
Tel.: 01 7204076 Fax 01 720407655
info.at@pmr-consult.com www.pmr-consult.com

Raiffeisen Evolution Project Development GmbH
Kares Astrid Band: 12/2006
Neurauter Markus Band: 12/2005
RE/MAX P & I Roswitha Knebelreiter konz. Immobilienmakler + Bauträger
Knebelreiter Roswitha Band: 06/2007
Realkontor Johann F. Maier GmbH Immobilien
Maier Johann F. Band: 06/2007
Referenz Immobilien GmbH
Zeyda Klaus Band: 12/2005

RE/MAX Wien Währing
REMAX Währing TRI STAR Immobilien Consulting GmbH
Ing. Erich Parrer Band: 12/2007
Hogl Ingrid Band: 06/2007
A-1180 Wien; Währinger Straße 152
Tel.: 01 4702500 Fax 01 470250011
e.parrer@remax-gold.at www.remax-gold.at

Remax Graz - Süd Gerlinde Neuhold Immobilien
Neuhold Gerlinde Band: 12/2007
REMAX® Graz - Süd Immobilien Mag. Hofstätter & Kletzenbauer OEG
Mag. Hofstätter Gertrud Band: 12/2007
Res Immobilienverwaltung GmbH
Dr. Ploser Klaus Band: 12/2005
Rewwa Am Spitz Liegenschafts AG
Pinz Roland Band: 03/2005
Ringstraßen Galerien BetriebsgmbH
Richter Rudolf Band: 12/2005
Santner Immobilienberatung GmbH - Immobilienverwaltung Facility Management
Baschny Stefan Band: 03/2005
Schmied Immobilien KEG - Immobilientreuhänder Immobilienverwalter
Schmied Alexander Band: 06/2006
Schönes Wohnen Immobilientreuhand GmbH
Momirov Svetozar Band: 12/2007
Schwarz & Schwarz OEG, Immobilienverwalter und Makler
Schwarz Albin Band: 12/2007
SEG-Immo AG
Mag. Pawloff Nicolas Yves Band: 12/2005
Scrava Service GmbH
Ing. Göth Karl Band: 12/2006
Steffan Bruckner GmbH Gebäudeverwaltung u.Immobilientreuhandkanzlei
Bruckner Steffan Band: 12/2005
Steg Immobilien Verwaltungs & Entwicklungs GmbH
Mag. Salm-Reifferscheidt Niklas Band: 12/2005
Strauss & Partner Immobilien GmbH
Ing. Strauss Karl-Heinz Band: 12/2005 06/2007
Transimmobil Immobilienmanagement-Consulting GmbH
Bousek-Matzer Christine Band: 12/2006
Ulreich Bauträger GmbH
Mag. Ulreich Hans Jörg Band: 12/2006
Vereinigte Linzer Wohnungsgenossenschaft Gemeinnützige GmbH
Ing. Harsch Ernst Band: 12/2005
Weinberger Bleib Immobilien GmbH
Weinberger Marko Band: 12/2005
Wienerwald Immobilien
Böhm Waltraud Band: 03/2005
Wohn- und Wirtschaftsimmobilien GmbH
Jenewein Gebhard Band: 12/2007
Wohnbauvereinigung für Privatangestellte Gemmeinnützige GmbH

Copyrighted material

INNOVA DESIGN
individuell + innovativ
1140 Wien, Breitenseer Str.49
Telefon: +43 1 97 11 899
Für Individualisten mit besonderen Ansprüchen
AQUARIEN UND WOHNOBJEKTE
Wohnen und Wohlfühlen nach Maß!
www.innova-design.at

Mag. Gehbauer Michael Band: 12/2007
Zlabinger Immobilien
Zlabinger Gerda Band: 12/2007

Möbel und Einrichtungsgegenstände

ABI Teak Concept HandelsgmbH
Karakoc Adnan Band: 06/2007
Antik Möbel Markt G. Mayrhofer
Mayrhofer Gerhard Band: 12/2006
Antike Möbel und Bilder Leopold Schwaiger
Schwaiger Leopold Band: 12/2005
Antix-Stadl Hämmerle Mario
Hämmerle Mario Band: 12/2006
Assmann Ladenbau Leibnitz GmbH
Dipl.-Ing. Wechdorn Daniela Band: 03/2005
Astl & Körber - Das Küchenstudio
Körber Christian Band: 03/2005 06/2007
Bau und Möbeltischlerei Franzmair Josef
Franzmair Josef Band: 06/2006
Bau- und Möbeltischlerei Franz Schachermair
Schachermair Franz Band: 06/2006
Bau- und Möbeltischlerei Reitinger
Reitinger Karl Band: 06/2007
Benedorm
Lützenkirchen Johann Band: 03/2005
Bettenfabrik Kaufmann GmbH & Co
Affare Werner Band: 12/2005
Braal Küchen Fred Braunesberger Möbelwerk GmbH
Braunesberger Fred Oliver Band: 12/2006
DanKüchen Centrum Webling CWR Handels GmbH
Roth Willibald Band: 06/2006
Der Tischler - Johannes Stockinger
Stockinger Johannes Band: 06/2006
Designstudio G. Kroupa
Pusta-Kroupa Daniela Band: 12/2005
Edmund Edlinger Planungsbüro und Baumanagement
Edlinger Edmund Band: 12/2006
Einrichtungshaus Robert Gascher
Gascher Robert Band: 03/2005
Einrichtungsstudio Wohnen Erleben Ing. Georg Uher KEG
Ing. Uher Georg Band: 06/2006
Einrichtungswerkstätten Ernst Kroupa GmbH
Kroupa Erhard Thomas Band: 12/2005
Engelbert Spernbauer Möbel - Fenster - Türen
Spernbauer Engelbert Band: 12/2005
Enghuber Hans Möbelwerkstätte
Enghuber Johann Band: 06/2006
Ensbrunner Inh. Alois Pröll Tischlerei - Innenausbau - Böden
Pröll Alois Band: 12/2006
Fa. Josef Moser Bau- und Möbeltischlerei Parkettverlegar
Moser Josef Band: 06/2007
Fa. Sabina Hemala Wohn & Accessoires
Hemala Sabina Band: 06/2006

TIP TOP TISCHLEREI
THOMAS PFANNHAUSER
Waldviertler Tischlermeister
Küchen • Wohnzimmer • Möbel aller Art
Restaurierungen • Parkettböden
Soforthilfe bei Wasserschäden – Telefon 0664/323 89 79
1080 WIEN · FELDGASSE 13 · TELEFON 01/405 24 59

Farben Schürz · Christine Eibl · Farbenfachhandel
Eibl Christine Band: 12/2005
Firma Wolfmayr
Wolfmayr Andreas Band: 12/2006
Franz Mascherbauer Bau- und Möbeltischlerei
Mascherbauer Franz Band: 06/2007
Frost International
Frost Michael C. Band: 12/2006
Gerhard Brandstetter, Tischlerei
Brandstetter Gerhard Band: 12/2005
GRUWI-wohnen-küche-schlafen-wohnen
Grubhofer Wilhelm Band: 06/2006
Günther Obermayr Alpenländische Volkskunst Restaurierungen
Obermayr Günther Band: 03/2005
H. Hinke GmbH & Co. KG
Hinke Hermann Band: 12/2005
Hasag Polstermöbel GmbH
Ing. Lumetzberger Peter Band: 06/2007 12/2007
Hubert Umprecht GmbH
Umprecht Hubert Band: 03/2005
Ihr Team Wasserbetten Exklusiv Gerhard Schrenk KEG
Schrenk Gerhard Band: 2001 12/2005
Innova Rosemarie Bittner · Handel mit Möbeldesign
Bittner Rosemarie Band: 06/2007
J. Makovec GmbH · Restaurierungen
Fleiß Hartmut Band: 06/2007
Jahudka GmbH
Jahudka Markus Band: 06/2007
Jako Wasserbetten Martin Jakoubek
Jakoubek Martin Band: 12/2005
Joker um Möbel besser · Johann Kerschbaumer Tischlermeister
Kerschbaumer Johann Band: 06/2007
Josef Kalchgruber Tischlerei, Binderei und Stiegenbau
Kalchgruber Josef Band: 12/2005
Karl Lattner Bau- und Möbeltischlerei Möbelhandel
Lattner Karl Band: 12/2005
Karl Walter GmbH
Walter Karl Band: 06/2007
Kondiplan Kemeza GmbH
Kemeza Hermann Band: 12/2007
Kunst- und Möbeltischlerei Arc & Circle Alexander Penz
Penz Alexander Band: 06/2006
Leiner Rudolf GmbH
Rarej Claudia Band: 12/2006
Magazin 07 Möbel und Einrichtungs GmbH
Kath Janet Band: 06/2006
Matthis Esterhazy Brand · Werkstatt
Esterhazy Carl-Matthias Band: 12/2006
Möbelbau Sulzer · Johann Sulzer Tischlerei
Sulzer Johann Band: 06/2006
Möbelhandel Neuschmid Thomas
Neuschmid Thomas Band: 06/2007
Möbelix Vöis
Tschemernjak Gerald Band: 12/2007
Möbeltischlerei Roland Fischer
Fischer Roland Band: 12/2007
Norbert Pühringer Möbelhandel
Pühringer Norbert Band: 06/2007
Obimöbel Tischlerei H. Obermayr
Obermayr Herbert Band: 03/2005
Peter-Robert Arzt Bau-, Möbel und Portaltischlerei
Arzt Peter-Robert Band: 07/2002 12/2005
Rückl & Co KEG
Rückl Jan Band: 03/2005
Teamdesign Küche & Bad HandelsgmbH
Ing. Poley Hannes Band: 12/2006
Teppichhaus Vartian+Söhne GmbH
Vartian Georg Band: 03/2005
Teufel Polstermöbel nach Maß. Reparatur. Tapeten. Vorhänge. Teppiche
Teufel Karl-Heinz Band: 12/2006
Tip Top Tischlerei Thomas Pfannhauser KEG
Pfannhauser Thomas Band: 06/2007
Tischlerei Alois Braunegg
Braunegg Alois Band: 06/2006
Tischlerei Damböck
Damböck Marianne Band: 12/2005
Tischlerei Daniel Börner
Börner Daniel Ulrich Band: 12/2007
Tischlerei Fa. Rudolf Teufl
Teufl Rudolf Band: 12/2005
Tischlerei Franz Holzleitner
Holzleitner Franz Band: 06/2007

Copyrighted material

Tischlerei Georg Auer & Söhne GmbH
Walter Auer Band: 06/2007
A-2331 Vösendorf; Schönbrunner Allee 44
Tel.: 01 6995714 Fax 01 69957144
office@tischlerei-auer-soehne.at www.tischlerei-auer-soehne.at

Tischlerei Scheschy GmbH Krankenhaus- und Labor- Einrichtungen
Fenster-Türen u. alle Innenausstatt.
Scheschy Gerhard Band: 12/2006
Treffpunkt Wohnen
Daubeck Alexander Band: 12/2005
Walter Mühlegger Bau- und Möbeltischlerei
Mühlegger Walter Band: 12/2007
Wien's Küchenkönig
Lauter Egon Band: 03/2005 12/2005
Wiesbauer Josef Bau- und Möbeltischlerei
Wiesbauer Josef Band: 06/2007
Wohn-Studio Katherl Wolfgang Katherl
Katherl Wolfgang Band: 12/2005
wohncontact Stefan Fellinger GmbH
Fellinger Stefan Band: 12/2007
Wohnstudio Fiser
Fiser Christa Band: 03/2005
XXXLutz GmbH
Leonhartsberger Gerold Band: 03/2005
Mag. Saliger Thomas Band: 12/2005
Zorn Manfred GmbH
Zorn Manfred Band: 12/2005

Raumausstattung

Atelier una - Innenarchitektur
Dipl.-Ing. Nachbargauer Ulrike Band: 12/2006
E. u. G. Kaufmann Tapezierermeister
Kaufmann Erich Band: 12/2007
Faulmann & Faulmann Küchenkonzepte KEG
Faulmann Wolfgang Band: 07/2002 06/2007
Gitterle Sebastian Raumausstattung GmbH
Gitterle Sebastian Band: 12/2007
God Planung & Einrichtung
Ing. Göd Heinz Band: 12/2006
ILLE - Der Maler Meisterbetrieb Wilfried Freiberger
Freiberger Wilfried Band: 12/2007
La Cassetta Wohnen & Geschenke - Hedi Antenreiter Innenausstattung
Antenreiter Hedi Band: 12/2006
Martin Pösniker - Ihr Einrichtungsprofi
Pösniker Martin Band: 06/2007
Molin OEG - Malerei + Anstrich
Molin Karl Band: 06/2006
Molto Luce GmbH
Eiber Fritz Band: 12/2006
MS-Design Planungsbüro für Innenarchitektur
Schalko Marlene Band: 06/2007
Objektdesign Kerstin Vogler
Vogler Kerstin Band: 03/2005
Raumausstatter Andreas Sedlmayer
Sedlmayer Andreas Band: 12/2006
Raumausstatter Leopold Hammerbacher GmbH
Kissler Christine Band: 12/2007
Raumgestaltung Razenberger
Razenberger Johann Band: 12/2005

RaumLichtDesign Raumeinrichtungs und –beratungs GmbH
Ing. Sabine Urbanek Band: 12/2007
A-1190 Wien, Donauwartesteig 26/9
Tel.: 01 3707171 Fax 01 3707156
s.urbanek@raumlichtdesign.at www.raumlichtdesign.at

SCHASCHL MALER

SCHASCHL Maler GmbH
Thomas Schaschl Band: 12/2007
A-1180 Wien, Canongasse 22
Tel.: 01 4026405 Fax 01 4088013
schaschl@maler.at www.schaschl.at

Schmalwieser Raumausstattung - Meisterbetrieb
Schmalwieser Peter Band: 06/2007
Schöner Wohnen Tischlerei GmbH
Fagschlunger Robert Band: 06/2006
Schwab Wohnstudio
Schwab Harald Band: 12/2007

Stagl Markus GmbH Tapezierermeister & Dekorateur
Markus Stagl Band: 06/2007
A-3743 Röschitz; Roseldorfer Straße 5
Tel.: 02984 2956 Fax 02984 295650
stagl.gmbh@wavenet.at www.stagl.gmbh.at

Stallner & Fürlinger Bettina Hirsch-Stronstorff GmbH Innendekorationen
Hirsch-Stronstorff Bettina Band: 09/2003 12/2005
Steinbichler & Co GmbH
Steinbichler Thomas Band: 12/2006
Stil & more Dekoratives für Haus und Garten, Wilma Kreutner
Kreutner Wilma Band: 06/2006
Teppich Import - Export Jawaid Qureshi

Copyrighted material

Π Ziviltechniker und Technische Büros

Ohne Angabe der Dienststelle:
Mag. Fischer Peter Band: 12/2005
Lederer Silvia Band: 03/2005

A&GP international Architekt Brunner ZT GmbH
Mag. Brunner Hans Heinrich Band: 12/2002 12/2005
Achitektin Renate Prewein
Mag. Prewein Renate Band: 06/2007
Albert Wimmer ZT GmbH
Dipl.-Ing. Zubcevic Semir Band: 06/2006
Altherm Engineering GmbH
Ing. Haugeneder Hans Band: 12/2005
AMP Industrial Engineering GmbH
Dipl.-Ing. Rödhammer Martin Band: 06/2007 12/2007

Anton Allmer Technisches Büro – Vermessung
Anton Allmer Band: 06/2007
A-8230 Hartberg: Ring 50
Tel.: 03332 62825 Fax 03332 626254
office@allmer-tb.at www.allmer-tb.at

Arch. DI Markus Hub Staatl. befugter u. beeideter Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Hub Markus Band: 06/2006
Arch. Dipl.-Ing. Harald Gnilsen
Gnilsen Harald Band: 12/2006
Arch. Mag. Andreas Bremhorst ZT GmbH - Staatlich befugter und beeideter Ziviltechniker
Mag. Bremhorst Andreas Band: 12/2007
Architekt DI Bernd Spiegel
Dipl.-Ing. Spiegel Bernd Band: 12/2006
Architekt DI Paul Michael Pilz - Staatlich bef. u. beeideter Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Pilz Paul Michael Band: 12/2007
Architekt Dipl. Ing. Ernst Maurer
Dipl.-Ing. Maurer Ernst Band: 03/2005
Architekt Dipl. Ing. Heinrich Schuller Staatl. bef. u. beeid. Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Schuller Heinrich Band: 03/2005
Architekt Dipl.-Ing. arch. Nicolas Prikatzky
Dipl.-Ing. Prikatzky Nicolas Band: 12/2007
Architekt Dipl.-Ing. Ernst Mrazek
Dipl.-Ing. Mrazek Ernst Band: 03/2005
Architekt Dipl.-Ing. Georg Thum-Valsassina Ziviltechniker GmbH
Dipl.-Ing. Thum-Valsassina Georg Band: 12/2006
Architekt Dipl.-Ing. Helmar Zwick Staatlich beeideter und befugter Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Zwick Ernst-Helmar Band: 03/2005
Architekt Dipl.-Ing. Michael Stepanek
Dipl.-Ing. Stepanek Michael Band: 06/2007
Architekt Dipl.-Ing. Otmar Edelbacher Staatl. bef. u. beeid. Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Edelbacher Otmar Band: 12/2006
Architekt Dipl.-Ing. Rene Patzl Staatlich befugter und beeid. Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Patzl René Band: 03/2005
Architekt Dipl.-Ing. Udo Mischkulnig Staatl. bef. u. beeid. Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Mischkulnig Udo Band: 12/2007
Architekt Dipl.Ing Eleonore Kleindienst Staatl. bef. u. beeid. Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Kleindienst Eleonore Band: 1999 03/2005 06/2006
Architekt Dipl.Ing. Dieter Grundmann Staatl. bef. u. beeid. Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Grundmann Dieter Band: 03/2005
Architekt Dipl.Ing. Walter Brada
Dipl.-Ing. Brada Walter Band: 03/2005
Architekt Mag. arch. Herbert Ursprunger Staatl. bef. u beeid. Ziviltechniker
Mag. Ursprunger Herbert Band: 06/2006
Architekt Mag. arch. Ing. Günther Pigal Staatl. bef. u. beeid. Ziviltechniker
Ing. Mag. Pigal Günther Band: 12/2006
Architekt Mag. Arch. Ing. M. Cufer Staatl. bef. u. beeid. Ziviltechniker
Mag. Cufer Margarethe Band: 03/2005
Architekt Prof. Dipl.-Ing. F. Fehringer Atelier P + F
Dipl.-Ing. Fehringer Franz Band: 09/2003 03/2005
Architekten Hauser & Hiebl KEG ZT-Gesellschaft
Ing. Mag. Hauser Elmar Band: 12/2006
Architekten ZT Scheicher GmbH
Dipl.-Ing. Scheicher Hans W. Band: 12/2005
Architektin Dipl. Ing. Elisabeth Cziep Staatl. bef. u. beeid. Ziviltechnikerin
Dipl.-Ing. Cziep Elisabeth Band: 12/2007
Architektin Dipl.Ing. V. Vogelauer Staatl. bef. u. beeid. Ziviltechnikerin
Vogelauer Veronika Band: 03/2005
Architekturbox ZT GmbH
Dipl.-Ing. Smertnig C. Alexander Band: 06/2006
Architekturbüro Dipl.-Ing. arch. Alfred Giller
Dipl.-Ing. Giller Alfred Band: 12/2007
Architekturbüro Hummelbrunner
Hummelbrunner Michaela Band: 03/2005
Architekturbüro Peichl & Partner Z.T.
Mag. Peichl Gustav Band: 03/2005 bis 12/2007
Architekturbüro Prof. Mag. Johann Georg Gsteu
Mag. Gsteu Johann Georg Band: 06/2007
Architekturbüro Resch, Kratschmann Partner ZT GmbH
Dipl.-Ing. Kratschmann Robert Band: 12/2006
Asphalt-Unternehmung Carl Günther GmbH
Dipl.-Ing. Piringer Günter Band: 03/2005
Atelier Prof. Holzbauer
Holzbauer Wilhelm Band: 2000 09/2003 bis 03/2005

AUBOCK + KÁRÁSZ

LANDSCAPE - ARCHITECTURE - DESIGN

Auböck + Karász
Prof. Dipl.-Ing. Maria Auböck Band: 03/2005 06/2007
A-1070 Wien; Bernardgasse 21
Tel.: 01 5237220 Fax 01 52379676
office@auboeck.karasz.at www.auboeck.karasz.at

Bauphysik DI Dr. Gernot Scherpke Wien-Linz staatl. bef. und beeid. Ingenieurkonsulent
Dipl.-Ing. Dr. Scherpke Gernot Band: 06/2006
Bernard Ingenieure ZT-GmbH
Dipl.-Ing. Egle Robert Band: 12/2005

Copyrighted material

BKK-3 Architektur ZT-GmbH
Dipl.-Ing. Sumnitsch Franz Band: 12/2007
Brusatti GmbH - Baukonstruktionsplanungen, Ingenieurleistungen
Dipl.-Ing. Hnik Robert Band: 06/2007
BVR - Büro für Verkehrs- und Raumplanung - Ing. Klaus Schlosser Zivilingenieur für Bauwesen
Dipl.-Ing. Schlosser Klaus Band: 12/2007
BVR Büro für Verkehrs- und Raumplanung
Dipl.-Ing. Rauch Friedrich Band: 12/2007
BWM Architekten u. Partner Wien Graz Bernard Walten Moser ZT-GmbH
Dipl.-Ing. Walten Daniela Band: 06/2007
CADFEM (Austria) GmbH
Dipl.-Ing. Brandenberger Marc Band: 06/2007
CD-Consult. Zivilteckniker GmbH
Dipl.-Ing. Kühlang Markus Band: 12/2005
COS Meßtechnik GmbH
Melekusch Arno Band: 12/2007
D I. Thomas Schneider Staatl. bef. und. beeid. Zivilingenieur f. Bauwesen
Dipl.-Ing. Schneider Thomas Band: 1999 03/2005 12/2005
DI. Martin J. Konzel staatlich befugter und beeideter Architekt
Dipl.-Ing. Konzel Martin Band: 06/2006
Dipl. Ing. Christoph Karl Architekt staatl. bef. u. beeid. Zivilteckniker
Dipl.-Ing. Karl Christoph Band: 03/2005

Vermessungsbüro Dipl. Ing. Dr. nat. techn. Josef Pfleger - Ingenieurkonsulent für Vemessungswesen
Dipl.-Ing. Dr. Josef Pfleger Band: 12/2002 06/2007
A-1230 Wien; Endresstraße 121/I
Tel.: 01 8882115 Fax 01 888211515
office@vermessung-pfleger.at www.vermessung-pfleger.at

Dipl. Ing. Engelbert Lutz Zivilingenieur für Bauwesen
Dipl.-Ing. Lutz Engelbert Band: 03/2005
Dipl.-Ing. A. Hermann Pietsch Zivilgenieur für Maschinenbau
Dipl.-Ing. Pietsch Andreas Hermann Band: 06/2006
Dipl.-Ing. Arno Rettensteiner Zivilingenieur für technische Chemie
Dipl.-Ing. Rettensteiner Arno Band: 03/2005
Dipl.-Ing. Dr. techn. Herbert L. Hasslinger staatl befugt. u. beeid. Zivilingenieur für Maschinenbau
Dipl.-Ing. Dr. Hasslinger Herbert L. Band: 12/2005
Dipl.-Ing. Dr. techn. Petr Zajicek Staatl. bef. u. beeid. Zivilingenieur für Hochbau
Dipl.-Ing. Dr. Zajicek Petr Band: 03/2005
Dipl.-Ing. Ernst Ringsmuth Ingenieurkonsulent für Bauwesen
Dipl.-Ing. Ringsmuth Ernst Band: 06/2006
Dipl.-Ing. Franz Toporek Zivilingenieur für Bauwesen
Dipl.-Ing. Toporek Franz Band: 1999 03/2005
Dipl.-Ing. Gerald Gallasch Zivilteckniker - staatlich befugter u. beeideter Ingenieurkonsulent
Dipl.-Ing. Gallasch Gerald Band: 12/2006
Dipl.-Ing. Gerhard Pranger Staatlich befugter und beeideter Zivilingenieur für Elektrotechnik
Dipl.-Ing. Pranger Gerhard Band: 12/2005
Dipl.-Ing. Gernot Thurnher ZT-GmbH - Architekt - Staatlich befugter und beeideter Zivilteckniker
Dipl.-Ing. Thurnher Gernot Band: 12/2006
Dipl.-Ing. Gottfried Seyr
Dipl.-Ing. Seyr Gottfried Band: 03/2005
Dipl.-Ing. Herwig Reider Staatlich befugter und beeideter Zivilingenieur für Bauwesen
Dipl.-Ing. Reider Herwig Band: 06/2007
Dipl.-Ing. Jahangir Nasserzare Ingenieurkonsulent für Bauingenieurwesen Statik, Konstruk., Bauphysik
Dipl.-Ing. Nasserzare Jahangir Band: 12/2005
Dipl.-Ing. Markus Kolar Zivilteckniker GmbH
Dipl.-Ing. Kolar Markus Band: 12/2006
Dipl.-Ing. Slobodan Popovic Staatl. bef. u. beeid. Zivilteckniker Ingenieurkonsulent f. Bauwesen
Dipl.-Ing. Popovic Slobodan Band: 03/2005
Dipl.-Ing. Walter Prause Zivilingenenieur für Bauwesen
Dipl.-Ing. Prause Walter Band: 1998 06/2006
Dipl.-Ing. Werner Langer Zivilingenieur für Bauwesen
Dipl.-Ing. Langer Werner Band: 12/2007
Dipl.Ing. Dr. techn. Karlheinz Wagner & Co ZT-KEG
Dipl.-Ing. Dr. Wagner Karlheinz Band: 06/2006
Dipl.Ing. Eduard Widmann Staatlich befugter und beeideter Zivilteckniker, Architekt
Dipl.-Ing. Widmann Eduard Band: 03/2005
DonauConsult Zottl & Erber Zivilteckniker-GmbH für Bauwesen, Kulturtechnik und Wasserwirtschaft
Dipl.-Ing. Dr. Schmalfuss Roland Band: 12/2007
Dr. h.c. Günter Heinz Kratochvil Sachverständiger
Dr. Kratochvil Günter Heinz Band: 12/2007
Dr. Karlheinz Hollinsky & Partner Zivilteckniker GmbH
Dr. Hollinsky Karlheinz Band: 1998 12/2005
Dr. W. K. Weigert OBR i. R. allg. beeid. u. gerichtl. zertifizierter Sachverständiger
Dipl.-Ing. Dr. Weigert Wolfgang Band: 03/2005
Edhofer Technisches Büro
Edhofer Roland Band: 12/2005
EKaBo-Projektmanagement GmbH Infrarot Thermografie Technische Dienste - Handel
Borovnik Emil Band: 06/2006
Epner GmbH
Ing. Epner Paul Band: 12/2006
Erhard Göll, Architekt
Dipl.-Ing. Göll Erhard Band: 03/2005
Ernst Giselbrecht + Partner Architektur ZT GmbH
Dipl.-Ing. Giselbrecht Ernst Band: 12/2007
Erwin Wachter, Achrekt Dipl.-Ing.
Dipl.-Ing. Wachter Erwin Band: 03/2005
Ferge + Partner Vermessungsbüro
Dipl.-Ing. Withalm Roland Band: 12/2006
FLEOS Architektur ZT - KEG

Copyrighted material

Dipl.-Ing. Oswald Thomas Band: 06/2006
Garber Bau GmbH
Dipl.-Ing.(FH) Garber Herbert Band: 06/2007
Geotechnik Dr. Tropper GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Tropper Werner Band: 03/2005
Geotek Dönz + Mähr GmbH
Dipl.-Ing. Dönz Stefan Band: 12/2006
Geowin Ingenieurbüro für Bau- und Hydrogeologie
Dr. Winkler Heinrich Band: 12/2005
Heim + Müller Architektur GmbH
Dipl.-Ing. Heim Michael Band: 12/2006
Hermann Eisenköck Arch. D.I.
Dipl.-Ing. Eisenköck Hermann Band: 06/2006
IB - Brandner Dipl. Ing. Andreas Brandner Staatl. befugter und beeideter Zivilingenieur für Bauwesen
Dipl.-Ing. Brandner Andreas Band: 12/2006
IBG Ingenieurbüro Gross
Ing. Gross Rudolf Band: 06/2007
IBW Ingenieurbüro Wachter GmbH
Dipl.-Ing. Wachter Michael Band: 06/2007
Ing. Erich Lassnig Allgemein beeid. und gerichtl. zertifizierter Sachverständiger für Lärmschutz
Ing. Lassnig Erich Band: 12/2006
Ing. Karl Scherz Europa Energie Planung
Scherz Karl Band: 12/2006
Ing. Wilhelm Weishörndl Technisches Büro für Betriebstechnik und Brandschutzberatung
Ing. Weishörndl Wilhelm Band: 12/2005
Ingenieurbüro Ing. Eckhardt
Ing. Eckhardt Erich R. Band: 03/2005
Ingenieurbüro Kirchebner ZiviltechnikergmbH
Dipl.-Ing. Kirchebner Gerhard Band: 03/2005
Ingenieurkonsulenten für Vermessungswesen Hauer & Stix ZiviltechnikergmbH
Dipl.-Ing. Stix Peter Band: 03/2005
Ing. Rainer Steppan Allg. beeid. ger. Sachverständiger für Bauphysik
Steppan Rainer Band: 03/2005
Innenarchitekt Nick Eder
Eder Nick Band: 03/2005
Innenarchitekturbüro Nives Pavkovic, Dipl.Ing.- Arch
Dipl.-Ing. Pavkovic Nives Band: 12/2006
INNOCAD Planung und Projektmanagement GmbH
Dipl.-Ing. Lesjak Martin Band: 12/2007
Konrad & Co Ziviltechniker KEG
Dipl.-Ing. Konrad Ingrid Band: 03/2005
Konsulent - Sachverständiger
Ing. Dr. Kovank Josef Band: 12/2006
Korschineck & Partner Ziviltechniker OEG
Dipl.-Ing. Dr. Helm Florian Band: 03/2005
LeP GmbH - Lehotzki electronic Products
Dipl.-Ing. Lehotzki Renate Band: 03/2005
Lichtplanung Ing. Johannes Jungel-Schmid
Ing. Jungel-Schmid Johannes Gottfried Band: 12/2005
M+G Ingenieure Ing. Roland Mayrhofer Planungs-GmbH
Ing. Mayrhofer Roland Band: 12/2007

Mann & Miczoch Architekten GmbR
Dipl.-Ing. Peter Miczoch Band: 06/2003 06/2007
A-1180 Wien; Theresiengasse 35/5
Tel.: [redacted] 4088613 Fax: 01 4025717
mann.miczoch@aon.at www.mann-miczoch.com

Marcus Schulz Architekturbüro
Dipl.-Ing. Schulz Marcus Band: 06/2007
Marschalek-Architekten Ziviltechniker GmbH
Dipl.-Ing. Marschalek Heinz Band: 06/2006
MD-K Technisches Büro für Maschinenbau Dipl.-Ing. Thomas Koch
Dipl.-Ing. Koch Thomas Band: 03/2005
Moser & Partner - Ingenieurbüro GmbH
Moser Franz Band: 03/2005
Novaeustik Lärmschutztechnik GmbH
Ing. Pfisterer Erich Band: 06/2007
O & S Architekturbüro - Arch. Dipl.-Ing. Peter H. Ortner, Arch. Dipl.-Ing. Erwin Stolz
Dipl.-Ing. Ortner Peter H. Band: 06/2007
Pact Technologies Consulting & Trading GmbH
Dipl.-Ing.(FH) Fritz Matthias Band: 12/2006
Pecher + Vassilev Water Consulting GmbH & Co KG Technisches Büro für Kulturtechnik und Wasserwirtschaft
Dipl.-Ing. Vassilev Sotir Band: 12/2005
Peer Engineering GmbH
Ing. Peer Mathias Band: 06/2007
Planungsbüro Technisches Büro für Installationstechnik Schweich & Partner GmbH
Steiner Brigitta Band: 06/2003 06/2007
Planungsbüro V-Tech Heizung - Sanitär - Entwässerung Inh. Dieter Ott
Ott Dieter Band: 03/2005
Pömer Ingenieurgesellschaft
Ing. Mag. Gotter Eugen Band: 03/2005
PR architects Peter Reindl Architects
Dipl.-Ing. Reindl Peter Band: 03/2005

/ROSINAK & PARTNER/
Ziviltechniker GmbH

Rosinak & Partner Ziviltechniker GmbH
Dipl.-Ing. Karl Schönhuber Band: 12/2007
A-1050 Wien, Schloßgasse 11
Tel.: 01 544070721 Fax 01 5440727
schoenhuber@rosinak.at www.rosinak.at

Salzbauer-Schraubek ZT GmbH Ingenieurkonsulenten für Bauwesen
Dipl.-Ing. Salzbauer Gerhard Band: 12/2006

Copyrighted material

Schabl & Partner OEG - Geo Informationswesen
Dipl.-Ing. Schabl Anton Band: 12/2002 bis 12/2003 06/2007
Senftner Vermessung
Dipl.-Ing. Senftner Gerhard Band: 06/2006
sglw architekten silbermayr goess lambert weizl
Mag. Lambert Ulrike Band: 12/2006
Staatlich befugter und beeideter Zivltechniker Architekt
Dipl.-Ing. Nedoschil Werner Ernst Band: 03/2005
Sterkl & Partner Zivltechniker GmbH
Dipl.-Ing. Sterkl Karl Band: 03/2005
SYNC ING Architektur
Red Eric Band: 03/2005
Team - Communication Technology Management GmbH
Dipl.-Ing. Hammerschmidt Wolfgang Band: 12/2006
Technische System Integration GmbH
Ing. Klosterer Manfred Band: 06/2006
Technisches Büro für Geologie & Geotechnik Dr. Norbert Heim
Dr. Heim Norbert Band: 12/2005
Technisches Büro Industrievertretungen Ing. Friedrich Schandl
Ing. Schandl Friedrich Band: 12/2006
TNC Telecom Network Consulting GmbH
Dipl.-Ing. Zehetmayer Alexander Band: 06/2006
W. Fetscher Maschinendiagnose
Ing. Fetscher Wolfgang Band: 12/2005
ZLS - Architekten GmbH
Dipl.-Ing. Zellinger Klaus Band: 06/2007
ZT Schranz Informationstechnologie KEG
Dipl.-Ing. Dr. Schranz Markus Band: 03/2005
ZT- Datenforum reg. GenmbH
Dipl.-Ing. Leitner Dieter Band: 06/2007
Zweymüller & Zweymüller, Architekten
Dipl.-Ing. Zweymüller Albert Band: 12/2006

♓ Design

Ohne Angabe der Dienststelle:
Andrä Erwin Band: 12/2007

„Design Wurz" Designer-Sonnens. Hr. Mag. G. Wurz
Mag. Wurz Gerald Band: 12/2006
00.4 Area 4 Design Agency
Dobos Andreas Band: 12/2005
abart Woll & Schlemmer OEG
Woll Gerhard Band: 06/2006
Achleitner Möbelwerkstätte - Fachhandel
Achleitner Gerhard Band: 06/2007
All in One Panatronic GmbH
Ing. Schneider Aurel Band: 12/2006
ARTXACT New Media Factory
Le Duigou Tino Band: 12/2006
Atelier Schmidt
Schmidt Karl Friedrich Band: 03/2005
AWS Design Adam Wehsely-Swiczinsky
Mag. Wehsely-Swiczinsky Adam Band: 03/2005

Brandcreation™
Konkrete Markenentwicklung

www.brandcreation.eu

Brandcreation™ · Konkrete Markenentwicklung
Alexander Luckow Band: 12/2007
A-14197 Berlin; Binger Straße 68
Tel.: +49 177 8217258
alexander.luckow@brandcreation.eu www.brandcreation.eu

Büronova Gerhard Kopplhuber
Kopplhuber Gerhard Band: 03/2005
Congenial Möbeldesign & Innenarchitektur Ing. Norbert Spanninger
Ing. Spanninger Norbert Band: 12/2005
Design it! - Irmgard Tomasec
Tomasec Irmgard Band: 06/2006
Eveline Rabold Grafik Design
Rabold Eveline Band: 12/2006
F-Design Werbe & Designstudio Inh. Edgar Fürst
Fürst Edgar Band: 03/2005
Fitzfaktor
Paulesschitz Joschka Band: 12/2005
Frauenhetz - Frauennetzwerk
Belik Jolantha Band: 12/2005
Generation Concept GmbH
Berger Johann Band: 06/2007
Goldteam Podolan & Knaller OEG
Knaller Rudolf Band: 06/2007
Grissemann Graphic Design Werbeagentur
Mag. Grissemann Oswar Band: 1998 06/2006
Helga Platzkammer Schaufenstergestaltung
Platzkammer Helga Band: 12/2005
Hilde Polz Modedesign-Studio
Polz Hilde Band: 03/2005
HM Ideenreich GmbH & Co KG
Heckmeier Kirsten Band: 12/2005
HM Werbung Creativagentur Mario Hutter
Hutter Mario Band: 03/2005
Ilona & Hoj - Mode + Objekt
Berüter Johanna Band: 03/2005
Kainerstorfer - Schmuckhandel
Kainerstorfer Regina Band: 03/2005 06/2007
Kurz Ofen Hafnermeister Christof Kurz
Kurz Christof Band: 12/2006
Loesungsmittel beyond design Produkt- und Industriedesign GmbH
Mag. Wolf Alexander Band: 09/2004 03/2005
Margit Schnablehner Atelier Margit
Schnablehner Margit Band: 03/2005
Markus Dösinger Meisterwerkstätte für Schmelzglas und Glasdesign
Dösinger Markus Band: 12/2005
Namedesigner Mag. Wolfgang Nedobity
Mag. Nedobity Wolfgang Band: 12/2005
RDD Atzinger Design Network Mag. Rainer Atzinger

Copyrighted material

Mag. Atzlinger Rainer Band: 12/2005
Fia Print Siebdruck + Werbung Ritter & Absenger OEG
Ritter Wolfgang Band: 12/2005
Schimmel Henning, Grafik, Text, Design
Schimmel Henning Band: 03/2005
Schwab GmbH & Co KG
Bell Alfred Band: 06/2007
Schwarz-Weiß Fotofachlabor · Zebra Natascha Auenhammer
Auenhammer Natascha Band: 03/2005
TIGA - Design Dr. Margarete Payer GesnbR
Dr. Payer Margarete Band: 06/2006
Tina Dekoration · Design Fa. Bettina Neuwirth
Neuwirth Bettina Band: 03/2005
verograph graphics and fine arts veronika zillner
Zillner Veronika Band: 12/2007
wdp · Pointinger Werbegrafik Design
Pointinger Herbert Band: 06/2006
Wratschko und Partner OEG - Edelweiß Industrialdesign
Dipl.-Ing.(FH) Wratschko Roman Band: 12/2007

Maschinenbau, Werkzeugbau

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dipl.-Ing. DDr Caushi Ilir Band: 12/2005

ABB AG
Gloser Manfred Band: 03/2005
ACC Austria GmbH
Mag. Repnik Claus Band: 12/2005
AT Engineering GmbH
Ing. Franke Günter Band: 06/2007
BEGALOM Modellbau GmbH
Hausleitner Bernhard Band: 12/2006
BM Battery Machines GmbH
Ing. Schwetz Anton Band: 06/2007
BSW Machinery Handels-GmbH
Dr. Schobesberger Ernesto Band: 12/2006
Camo Formen- und Werkzeugbau GmbH
Eidler Josef Band: 06/2007
Christian Pfeiffer Maschinenfabrik GmbH
Pernkopf Hubertus F. Band: 12/2005
CMC Metallbearbeitungscenter GmbH
Franke Anja Band: 12/2007
DFT Maschinenbau GmbH
Ing. Prenninger Jürgen Band: 12/2005

Dixi-Comkontec Engineering und Modellbau GmbH
Dipl.-Ing. Jürgen Stemmler Band: 12/2007
D-99817 Eisenach; Hermannstraße 24-27
Tel.: +49 369 1745012 Fax +49 369 1745018
info@dixi-comkontec.de www.dixi-comkontec.de

Dr. Hans Kraus GmbH
Ing. Mag. Wagner Dieter Band: 12/2005

EST Automatisierungstechnik GmbH
Dipl.-Ing. Trützschler Stefan Band: 12/2007
EVM Maschinen- und Motorenbau GmbH
Mitter Helmut Band: 12/2005
Festo GmbH
Ing. Studnitzka Hermann Band: 12/2003 06/2007
Flender GmbH
Rausch Sylvia Band: 12/2005
Franz Schmidt GmbH Werkzeuge & Präzisionsteile
Schmidt Franz Band: 06/2006
Frigopol Kälteanlagen GmbH
Ing. Rinner Hans Band: 06/2006
Funke GmbH
Funke Dieter Band: 12/2005
Gerhard Rauch GmbH
Rauch Gerhard Band: 2000 06/2007
Hausleitner & Schweitzer Oberflächentechnik GmbH
Hausleitner Günter Band: 12/2006
HDI - Haus der Innovationen GmbH
Weidlinger Thomas Band: 12/2006
Heytec GmbH
Dirmeier Josef Band: 03/2005
Ing. Schweiger Fulpmes GmbH
Ing. Schweiger Hubert Band: 06/2006
Ingenia Krantechnik GmbH
Ing. Geiersberger Rudolf Band: 12/2006
KÄRCHER Alfred GmbH
Grüssinger Michael Thomas Band: 12/2002 12/2003 06/2007
Karl Deinhammer Maschinenbau - Schlosserei
Deinhammer Karl Band: 06/2007
Lohndreherei Leopold Arthofer
Arthofer Leopold Band: 12/2007
Macherius Strickmaschinen KG
Macherius Bernd Band: 12/2007
MAG Maschinen und Apparatebau Aktiengesellschaft
Dipl.-Ing. Zengerer Christa Band: 12/2005
Maschinen & Anlagen Ing. Franz Lumplecker
Ing. Lumplecker Franz Band: 06/2006
Maschinenbau Schreiber GmbH
Schreiber Elmar Clemens Band: 03/2005
Max Granitzfelder Zerspanungstechnik Maschinenbau
Granitzfelder Maximilian Band: 03/2005
Meinhart Formenbau GmbH
Meinhart Günter Band: 03/2005

MFT STOCKER
Maschinen- und Fertigungstechnik GmbH

MFT Stocker Maschinen- und Fertigungstechnik GmbH
Silvio Stocker Band: 12/2007
A-6824 Schlins; Bahnhofstraße 9
Tel.: 05524 26036 Fax 05524 260364
s.stocker@mft-stocker.at www.mft-stocker.at

Copyrighted material

NDT Consult, Ing. Günther Dinold
Ing. Dinold Günther Band: 12/2005
Niedermair & Frey GmbH Ingenieurbüro für Maschinenbau
Ing. Niedermair Wilfried Band: 06/2006
Num Güttinger AG, CH
Ing. Lumesberger Andreas Band: 06/2006
Österreichischer Stahlbauverband
Ing. Felbermayer Karl Band: 12/2006
Panzenböck Josef CNC-Fertigung
Panzenböck Josef Band: 12/2005
Pinical Schiffbau Dipl. Ing. Theodor Eder
Dipl.-Ing. Eder Theodor Band: 03/2005
RAGA Strahltechnik GmbH Strahlanlagen Strahlmittel Sandstrahlen
Winter Alfred Band: 06/2006
Rosenbauer International Aktiengesellschaft
Dipl.-Ing. Brunbauer Gottfried Band: 12/2006
Rosendahl Maschinen GmbH
Dipl.-Ing. Werl Johann Band: 12/2005
Salvagnini Maschinenbau GmbH
Ing. Kunze Wolfgang Band: 12/2006
Sandvik in Austria GmbH
Daniel Horst P. Band: 06/2007
Schleif-Technik-Tretter GmbH
Tretter Erich Band: 03/2005
Schoeller-Bleckmann Darron Ltd.
Dipl.-Ing. Fösleitner Manfred Band: 12/2007
SEMA Maschinenbau GmbH
Schacherleitner Adolf Band: 12/2005
Sidel NECE GmbH
Mag. Lipinski Dominique Band: 12/2007
Taibinger & Co Sondermaschinenbau GmbH
Taibinger Wolfgang Band: 12/2006
Technoplus Technologieservices GmbH & Co KG
Ing. Mathis Michael Band: 06/2006
TIBE Zerkleinerungstechnik GmbH
Altmanninger Herbert Band: 06/2007
Vescon Systemtechnik GmbH
Dipl.-Ing. Reicher Heimo Band: 12/2005
Volka GmbH
Ing. Steinmayr Gerald Band: 12/2006
WZM-Werkzeugtechnik
Ing. Mößlberger Eugen Band: 12/2005

Metallverarbeitung

Aerocal GmbH
Wiasto Walter Band: 07/2002 06/2004 06/2007
Alfred Hofer, Maschinenbau und Reparaturen
Hofer Alfred Band: 06/2006
Aluminium Fassaden Consulting GmbH
Ötsch Bernhard Band: 06/2003 06/2007
BerlinerLuft. TECHNIK GmbH
Ing. Baumgartner Franz Band: 12/2007
BERNDORF AG
Mag. Zimmermann Norbert Band: 07/2002 bis 03/2005
Böhler Uddeholm Böhler Edelstahl GmbH
Prettenhofer Johann Band: 06/2007 12/2007
Böhler-Uddeholm AG
Dipl.-Ing. Stix Hermo Band: 12/2007
Brunnbauer Armaturen ProduktionsgmbH
Mühlreiter Andreas Band: 06/2003 12/2005
C.A.I. Lagerautomationstechnik GmbH
Flekal Reinhard Band: 06/2006
CNC Blechbearbeitung Wolfgang Terschl GmbH & Co KG
Terschl Wolfgang Band: 12/2005
Collini-Skoinik GmbH
Ing. Täger Walter Band: 07/2002 12/2005
Contipole Kompetenzzentrum für konische Aluminiumrohre ALU-Verarbeitungs GmbH
Ing. Weichhart Bernhard Band: 06/2006
Dornig CNC Drehteile Großserie
Dornig Wolfgang Band: 12/2005
E. Fuchs Metallschlaucherzeugung GmbH
Fuchs Elfriede Band: 12/2006
EMUGE Präzisionswerkzeuge GmbH
Kröll Josef Band: 12/2006
Erzesfeld-Caro Metallwerke AG
Dipl.-Ing.(FH) Kessele Rainer Band: 06/2006
Fa. Johann Glück Werkzeug- und Maschinenbau GmbH & Co KG
Glück Johann Band: 12/2006
Fachverband der Gießereiindustrie
Dipl.-Ing. Kerbl Adolf Band: 12/2005
Fertigungstechnik Haumberger
Haumberger Wolfgang Band: 06/2007
Fürtbauer Johann Altstoffsammlung und -verwertung
Fürtbauer Johann Band: 12/2006
Gesau Werkzeuge Fabrikations- und Service-GmbH
Dipl.-Ing. Köhler Ulf Band: 12/2007
Grundtner Metallbau GmbH
Lenerth Gottfried Band: 12/2005
Guardi Zaun- und Torsysteme aus Alu Rudolf Czapek Metallbau GmbH
Czapek Rudolf Band: 12/2005
Haas Franz Waffel- und Keksanlagen Industrie GmbH
Salomon Richard Band: 06/2007
Hackl Peter Metallbearbeitung
Hackl Roman Band: 12/2005
Hoesch Bausysteme
Ing. Toperczer Wolfgang Band: 12/2007
Hutter & Schrantz Technische Gewebe GmbH
Felix Ludwig Band: 06/2006
Hydro Aluminium Deutschland GmbH
Hasiweder Hermann Band: 03/2005
IS-Stahlwaren HandelsgmbH
Fürböck René Band: 12/2007
Joh. Friedrich Behrens GmbH
Marksteiner Monika Band: 12/2005
Knill Holding GmbH
Mag. Knill Christian Band: 12/2006
Kovac Stahl KG - nunmehr GmbH & Co KG

Copyrighted material

Dipl.-Ing. Dr. Walenta Reinhard Band: 06/2007
Kremsmüller Industrieanlagenbau KG
Mag. Kremsmüller Gregor Band: 12/2006
KW Anlagen- und Gerätebau GmbH
Mag. Pfliegl Christian Band: 12/2006
Limaks K&S HandelsgmbH
Kniesel Ulrich Band: 03/2005
Manfred Dix vorm. Rudolf Maizenowitsch Gürtler und Galvaniseur Metallwarenerzeugung
Dix Manfred Band: 12/2007
Metallwarenerzeugung Mang Wolfgang
Mang Wolfgang Band: 03/2005
MWW Metallbearbeitungs GmbH & Co KG
Plister Richard Band: 2001 06/2007
Nemetzguß Johann Nemetz & Co GmbH Eisen- und Metallgießerei, Modellbau und Bearbeitung
Dipl.-Ing. Nemetz Dieter Band: 12/2005
Panki Engine Systems GmbH & Co. KG
Dipl.-Ing. Wachmann Christoph Band: 12/2006
Peter Lössl GmbH - Feuerverzinkerei
Lössl Nina Band: 06/2007
Ploberger GmbH
Bruckner Klaus Band: 12/2006

PMI Pongratz - Mocharitsch Industrieservice GmbH
Bernd Pongratz Band: 06/2007
A-8700 Leoben; Dorfstraße 9
Tel.: 03842 2262511 Fax 03842 2262519
office@pmi-industrieservice.com www.pmi-industrieservice.com

Preoservice Kerschbaummayr GmbH
Kerschbaummayr Leopold Band: 12/2005
Pro Metall Häusler & Lehre GmbH
Häusler Thomas Band: 06/2006
PRO-WELD Schweißtechnik GmbH
Probst Rainhard Band: 03/2005
Pruckner Stahlbau GmbH
Ing. Pruckner Günter Band: 06/2007
Schaeffler Austria GmbH
Lödl Oliver Band: 06/2007
Scharldienst Gerhard Burgstaller
Burgstaller Gerhard Band: 12/2005
Schmolz + Bickenbach Austria GmbH
Prokop Gerd Band: 09/2004 06/2007
Schober Wolfgang Lohndreherei
Schober Wolfgang Band: 12/2007
Schoeller-Bleckmann-Nooter Apparatetechnik GmbH
Ing. Bandera Richard Band: 07/2002 06/2007
Secon Semiconductor Equipment GmbH
Dr. Walther Gerd Band: 12/2005
Spari GmbH Stahlbau
Ing. Spari Johann Band: 12/2007
Styria Federn GmbH
Ing. Gößler Armin Band: 12/2007
Tetra Pak GmbH
Ing. Mag. Belohlavek Otto Band: 12/2006
Thermo-Est GmbH
Hechinger Ingeborg Band: 12/2005
ThyssenKrupp VDM Austria GmbH
Mag. Sajer Josef Band: 12/2005
Voestalpine - Division Stahl, Personen- und Postbeförderung
Milanovich Ferdinand Band: 12/2005
Voestalpine Europlatinen GmbH & Co KG
Mag. Hinterhölzl Kurt Band: 12/2005
Voestalpine Grobblech GmbH
Dipl.-Ing. Stingeder Christian Band: 06/2007
voestalpine Stahl GmbH
Mag. Düsing Alfred Band: 03/2004 bis 12/2007
Voith Turbo GmbH & Co. KG
Dipl.-Ing. Wurm Peter Band: 12/2006
VT-Trockentechnik und Anlagenbau GmbH
Ing. Seemann Anton Band: 12/2006
Wilhelm Seidl Gürtler und Metalldrücker
Seidl Wilhelm Band: 12/2007
Willi Schiestl GmbH & Co. KG Glockenschmiede
Hofer Johann Band: 06/2007
Zeilinger Stahl- + Maschinenbau
Zeilinger Stephan Band: 12/2005

Papierindustrie, Druckereien

EDELBACHER
WIR REALISIEREN KOMMUNIKATION

Edelbacher Druck GmbH
Manfred Edelbacher Band: 12/2002 06/2007
A-1180 Wien; Eduardgasse 6
Tel.: 01 4067221 Fax 01 406824418
manfred.jun@edelbacher.at www.edelbacher.at

Brillinger Druck GmbH
Brillinger Josef Band: 03/2005
Buchbinderei Neudörfl GmbH
Knipfer Karl Michael Band: 12/2007
Digi Cut Rubmer GmbH Werbegestaltung und Handelsunternehmen
Rubmer Gerald Band: 12/2005
Druck & Kopie Typesetter Inh. Christiane Böck
Böck Walter Band: 12/2005
Druckerei Althammer
Stockreiter Georg Band: 12/2005
Druckerei Mäser GmbH
Cadilek-Mäser Christine Band: 06/2006
Druckerei Scharmer GmbH & Co KG
Scharmer Peter Band: 12/2005

Copyrighted material

STAEDTLER®
STAEDTLER Schreib- und Zeichengeräte
Vertriebsgesellschaft m. b. H
Gudrunstraße 179A, 1 Stock, Top 3
A-1100 Wien
uwe.wieland@at.staedtler.com www.staedtler.at

Mag. Scharmer-Rungaldier Rosemarie Band: 12/2005 bis 12/2007
Druckveredelung Egger GmbH
Egger Herbert Band: 12/2005
Eberledruck GmbH
Niebauer Harald Band: 06/2006
Juno-Fia Papierverarbeitungs GmbH
Werner Stefan Band: 06/2006
Mondi Business Paper Holding
MMag. Walder Stephan Band: 06/2006
pack it Verpackungen GmbH
Ömmer Karl Band: 03/2005
Phil's Druckstudio Philipp Egelseer
Egelseer Philipp Band: 06/2006
Retsch-Papierverpackungs GmbH Papiergroßh., Papiersäckeerzeugung
Mag. Skalicky Peter Band: 12/2005
SCA Hygiene Products GmbH
Künzl Norbert Band: 12/2006
Siebdruckerei - Werbeagentur Jürgen Stadler
Stadler Jürgen Band: 06/2006
Staedtler Schreib- und Zeichengeräte VertriebsgmbH
Wieland Uwe Band: 06/2007
Voith Paper GmbH
Dipl.-Ing. Estermann Rudolf Band: 12/2006
Zelnicek GmbH - Buchbinderei und Drucksorterverarbeitung
Zelnicek Gertrude Band: 12/2006

Technische Industrie

Ohne Angabe der Dienststelle:
Dipl.-Ing. Hobmaier Leonhard Band: 03/2005
Mag. Schuiterer Norbert Band: 12/2006

„Peter's" Handels GmbH - Internat. Oilfield Parts Engineering & Supply
Ing. Zounek Peter Band: 06/2006
3M Österreich GmbH
Spicka Michael Band: 06/2007 12/2007
Mag. Williwald Renate Band: 12/2007
ABB AG Komponenten
Ing. Moser Reinhard Band: 12/2007
Artesyn Austria GmbH & Co KG
Mayr Siegfried Band: 12/2007
Atlas Copco GmbH - Kompressoren & Druckluftechnik
Dipl.-Ing. Illmeyer Marcus Band: 12/2006
ATT Vertriebs GmbH
Thomsen Jens Christian Band: 12/2006
Austromat Gastronomie - Concepts & Maschinenbau GmbH
Ing. Waltschek Andreas Band: 06/2006
Bartec Elektrotechnik GmbH Technisches Büro für Explosionsschutz und Elektrische Begleitheizung
Rosenberger Paul Band: 06/2007
Bein Helmut GmbH
Bein Helmut Band: 06/2006
Benedict GmbH
Riegler Herbert Band: 12/2006
Berndorf Band GmbH
Dipl.-Ing. Viehböck Franz Band: 1999 bis 12/2007
best ps Planung Programmierung Inbetriebnahme Schulung Krinninger Walter
Krinninger Walter Band: 12/2007
Bios 1 Biosubstratherstellungs- und VerwertungsgmbH
Ing. Schmied Hubert Band: 06/2007
BS-Modelshop GmbH
Dipl.-Ing. Schachner Bruno Band: 06/2007
BTZ Alfred Landschützer
Landschützer Alfred Band: 03/2005
DEMATIC GmbH & Co KG
Dipl.-Ing. Stiftner Roman Band: 06/2006 06/2007
Dipl.-Ing. Helmut Kilches KEG
Dipl.-Ing. Kilches Helmut Band: 12/2006
Dumag Brenner-Technologie GmbH
Grab-Tomas Ljiljana Band: 06/2007
EEP - Maschinenbau GmbH
Ing. Petz Walter Band: 06/2007
ELA Entsorgungslogistik Austria GmbH
Leitgeb Gerhard Band: 03/2005
Elektroanlagen GmbH Klaus Weiss
Köhler Thomas Band: 06/2007
Elin EBG Traction GmbH
Dipl.-Ing. Prokisch Günther Band: 09/2003 06/2007
Elfrona GmbH
Ing. Köbrunner Stefan Band: 12/2007

Copyrighted material

ELEKTROANLAGEN GMBH KLAUS WEISS

Elektroanlagen GmbH Klaus Weiss
Thomas Köhler Band: 12/2007
D-99842 Ruhla; Geschwister-Scholl-Straße 18
Tel.: +49 369 29640243 Fax +49 369 29640255
t.koehler@elektroanlagen-weiss.de
www.elektroanlagen-weiss.de

ESA
ELEKTRO AUTOMATION GMBH

ESA Elektro Automation GmbH
Andreas Teufel Band: 06/2007
A-3322 Viehdorf 176
Tel.: 07472 63098 Fax 07472 6309820
andreas.teufel@esa-at.at www.esa-at.at

EVVA - Werk GmbH & Co KG
Ing. Mahr Christian Band: 06/2007
G. Werner GmbH
Ing. Bauer Harald Band: 12/2006
Gartner Elektrotechnik
Gartner Friedrich Band: 12/2006

GESELLSCHAFT FÜR GEOTECHNIK

Gesellschaft für Geotechnik GmbH
Ing. Gerhard Roznovsky Band: 12/2007
A-1040 Wien; Schönburgstraße 5
Tel.: 01 5041618 Fax 01 5041660
roznovsky@geotechnik-gmbh.at www.geotechnik-gmbh.at

GIPRO Gießharz - Industrieprodukte GmbH
Ing. Dallago Wilhelm Band: 12/2006
GKS GmbH Gesellschaft zur Errichtung und zum Betrieb Radionaurochirurgischer Behandlungszentren
Dr. Kreiner Hans Jürg Band: 03/2005
Hainz Herbert Handel mit Brandschutzprodukten Ausrüstungen und Feuerlöschservice
Hainz Herbert Band: 12/2005
HAWE Hydraulik Österreich GmbH
Ing. Schöller Andreas Band: 12/2006
Heinz Koch HK Mikroprozessorsysteme und industrielle Elektronik
Koch Heinz Band: 06/2006
HST Automation GmbH
Höflinger Gerold Band: 12/2005

Holzer Arbeitsschutzartikel-Vertrieb Holzer GmbH
Karl Holzer Band: 06/2007
A-3314 Strengberg; Gewerbepark 3
Tel.: 07432 200080 Fax 07432 20042
office@schuh-holzer.at www.schuh-holzer.at

iew Induktive Erwärmungsanlagen GmbH
Dipl.-Ing. Schweikhart Martin Band: 12/2006
IMS Nanofabrication AG
Dr. Löschner Hans Band: 06/2007
ISAT Industrieservice und Anlagentechnik, Inh. Gerhard Waltersdorfer
Waltersdorfer Gerhard Band: 12/2007
Johnson Controls Austria GmbH + Co. OHG
Ing. Gnesser Gerhard Band: 06/2006
Kasper Technologie Ltd
Kastinger Mark André Band: 06/2007
Kobra Konrad Brandtner GmbH
Brandtner Konrad Band: 06/2006
KSB Österreich GmbH
Ing. Hofbauer Gottfried Band: 12/2007

KUNEX®

KUNEX Kunststoff-Extrusions- und Verarbeitungs GmbH
Gerolf Döhler Band: 12/2007
D-09113 Chemnitz; Beyerstraße 21
Tel.: +49 371 4004110 Fax +49 371 4004198
gerolf.doehler@kunex.de www.kunex.de

Ledworx Mechatronik Entwicklungs & Vertriebs GmbH
Grabner Thomas Band: 12/2005
Max Weishaupt GmbH
Pichler Alexander Band: 03/2005
Medon Ing. Christian Halper
Ing. Halper Christian Band: 12/2006
OFA-Akkumulatoren GmbH
Mag. Dr. Wanek Heinz Band: 2001 12/2005
Pentanova Engineering GmbH
Ing. Mag. Pfeiler Alfred Band: 12/2005
Plasmo Industrietechnik GmbH
Dr. Grünberger Thomas Band: 12/2006
PMA Prozeß- und Maschinen-Automation GmbH
Ing. Ebmayer Ewald Band: 06/2007
PPC Insulators GmbH
Tichy Peter Band: 12/2005
R M S DENT-TEC
Hanousek Peter Band: 12/2007
REHAU GmbH

Copyrighted material

Vacon AT Antriebssysteme GmbH
Ing. Goldfuss Johann Band: 06/2006
Vaos Limited
Wintersteiger Christian Band: 12/2005
VAUTID-Verschleiß-Technik Dr. Ing. Hans Wahl GmbH
Dipl.-Ing. Mayer Hellfried Band: 06/2007
Vipro Automatisierungs GmbH
Ing. Höynck Harald Band: 03/2005
Waagner-Biro Montage AG
Dipl.-Ing. Schwingenschrot Ferdinand Band: 12/2005
Waagner-Biro Stahlbau AG
Mag. Dr. Genser Wolfgang Band: 06/2007
Weiss Motoren GmbH Handels- und Gewerbezentrum
Weiss Leo Band: 12/2007

Umwelttechnik, Kunststofftechnik und Recycling

Ohne Angabe der Dienststelle:
Asamer Johann Band: 06/2006
Pichler Josef Band: 06/2006
Mag. Thalhammer Maria Band: 03/2005

A.S.A. Abfall Service AG Niederlassung Klagenfurt
Seefried Bernd Band: 03/2005
Abfallwirtschaftszentrum Mostviertel GmbH
Schmidhofer Max Band: 06/2007
Applied Chemicals Handels GmbH
Ing. Rieger Michael Band: 06/2007
Brandschutz und Heiztechnik Franz Kallab Rauchfangkehrermeister Öl- und Gasbrennerdienst
Kallab Franz Band: 12/2006
BT-Wolfgang Binder GmbH
Ing. Fuchs Heinrich Band: 12/2005
CB Chemie und Biotechnologie GmbH
Hüttner Andreas Band: 06/2006
DIW Instandhaltung GmbH
Draxler Wolfgang Band: 06/2007
EPS Soltec Solartechnik GmbH
Hutter Richard Band: 06/2006
FED - Fiedler GmbH
Fiedler Johann Band: 03/2005
Frigo Engineering Ltd
Ing. Schiegl Wolfgang Band: 06/2007
GW Salzburg Gemeinnützige GmbH
Koller Gustav Band: 06/2007
Hackl Container Entsorgungsfachbetrieb
Hackl Oswald Band: 06/2006
Hueck Folien GmbH
Dipl.-Ing. Heintges Johannes Band: 06/2006
IS Isosport Verbundbauteile GmbH
Ing. Mikats Günther Band: 12/2006
JCT Analysentechnik GmbH
Zimmel Günter Band: 12/2007
Klimonitors KEG - Handel mit elektronischen Meßgeräten Franz Klimon
Klimon Franz Band: 12/2006
Kompostverwertung Rudolf Huemer
Huemer Rudolf Band: 06/2006
Komptech GmbH
Ing. Imp Josef Band: 12/2006
LOACKER Recycling GmbH
Loacker Michael Band: 12/2006
Parat Automotive Kunststofftechnik GmbH
Glück Rudolf Band: 03/2005
Preciplast Kunststofftechnik GmbH
Dornstädter Hermann Band: 12/2005
R+M Ressourcen + Management GmbH
Mag. Bierbaum Walter Band: 03/2004 06/2006
Sag Alu Recycling GmbH
Denk Ewald Band: 12/2005
SCO-Filter GmbH
Seger Werner Band: 12/2005
Sklarz Abwasser- und Umwelttechnik GmbH
Sklarz Horst Band: 12/2007
Starlinger & Co. GmbH
Adrigan Hermann Band: 12/2006
STECO Österreich Plastic Logistik System GmbH
Putzinger Wolfgang Band: 12/2007
Tanzer Consulting GmbH
Mag. Tanzer Walter Band: 12/2006
Technik HK Hebedinger Kurt
Hebedinger Kurt Band: 06/2007
VTS Kunststoffe GmbH
Ing. Leitgeb Markus Band: 06/2007

Industrie, Erzeugung allgemein

Ohne Angabe der Dienststelle:
Ing. Hüttler Norbert Band: 12/2006
Dr. Kaiser Heinz Band: 12/2007
Mag. Schneeweiß Martin Band: 12/2005

A. Haberkorn & Co. GmbH
Ing. Mag. Haberkorn Karl Band: 06/2006
Amcor White Cap Austria GmbH
Ing. Kubala Christian Band: 06/2006
Ball Packaging Europe HandelsgmbH
Islinger Michael Band: 06/2006
Baumgartner Beschriftungs GmbH
Baumgartner Günther Band: 12/2006
Biegler Medizinelektronik E. Biegler GmbH
Biegler Ingeborg Band: 06/2006
Camillo Krejci Polymertechnik GmbH
Ing. Krejci Bettina Band: 12/2007
Cantor Kälteanlagen GmbH
Dipl.-Ing. Schauer Sven Band: 03/2005
Constantia Packaging AG
Dr. Zügel Veronika Band: 12/2007
Eckelt Glas GmbH
Ing. Forstner Helmut Band: 12/2007
EXIDE Batteriewerke GmbH

Copyrighted material

Rabl Margot Band: 03/2005
Franz Meister Säge-Hobelwerk-Holzhandel
Meister Franz Band: 12/2005
Franz Schmidt GmbH
Schmidt Franz sen. Band: 12/2006
GZT Geldzähltechnik GmbH
Ing. Künzel Josef Band: 07/2002 06/2006

Holzer Arbeitsschutzartikel-Vertrieb

Holzer GmbH

Holzer Arbeitsschutzartikel-Vertrieb Holzer GmbH
Karl Holzer Band: 06/2007
A-3314 Strengberg: Gewerbepark 3
Tel.: 07432 200080 Fax 07432 20042
office@schuh-holzer.at www.schuh-holzer.at

Holzindustrie Leitinger GmbH
Ing. Leitinger Wolfgang Band: 06/2006
Holzindustrie Pfeifer GmbH & Co KG
Tromba Marion Band: 12/2007
HTC Textile Application Consulting GmbH
Hasslacher Gerald Band: 03/2005
Holzer Ulrike Band: 03/2005
Huntsman Advanced Materials (Europe) BVBA
Dipl.-Ing. Dr. Urban Klaus Band: 03/2005
Kriwan Industrie-Elektronik GmbH
Holzer Roman Band: 03/2005
Mag. Robert Kastil Vorstand Rosenbauer International AG
Mag. Kastil Robert Band: 06/2006
OMV Refining & Marketing GmbH - Angestelltenbetriebsrat
Ing. Kaba Franz Band: 06/2006
Omya Eastern Europe Management GmbH
Ing. Plattner Leopold Band: 06/2006
PIU-PRINTEX Ges. für programmierte Instruktion im Unterricht GmbH.
Helm Leonhard Band: 12/2007
Plibrico GmbH
Mag. Kallinger Klaus Band: 03/2005
Procter & Gamble Austria GmbH
Hetzel Walter Band: 06/2006
PROTEC Steuerungen + Prozesstechnik GmbH
Ing. Amann Friedrich Band: 12/2007
R + I Rohr- und Industrieanlagen GmbH
Gleichweit Siegfried Band: 06/2007
Rembrandtin Lack GmbH
Ing. Culik Hubert Band: 12/2005
Saatbau Linz Genossenschaft reg. GenmbH
Ing. Gangberger Klaus Band: 06/2006
Sägewerk Johann Gschwentner
Gschwentner Johann Band: 12/2007
Sempert AG Holding
Dr. Klingenbrunner Gerhard Band: 12/2007
SITOUR Management GmbH
Schröcksnadel Peter Band: 06/2003 bis 03/2005
SKS Holding GmbH
Dipl.-Ing. Schweitzer Martin Band: 12/2007
Staplerservice aller Marken Erich Egger
Egger Erich Band: 06/2006
Stempel - Schilder - Gravuren - Beschriftungen Franz Steip
Steip Franz Band: 12/2006
Tank-Anlagen-Systeme Ing. Franz K. Schlapschy
Ing. Schlapschy Franz Karl Band: 12/2005
Teerag-Asdag AG
Mag. Maringer Erich Band: 06/2003 03/2005
Teufelberger GmbH
Rupp Oskar Band: 12/2006
Trasys Beteiligungs- und Management GmbH
Ing. Hrachowitz Franz Band: 06/2007
Ulrich Etiketten GmbH
Dipl.-Kfm. Dr. Ulrich Fritz Band: 12/2006
VAM - Valentiner Asphaltmischwerk GmbH & Co KG Betriebsleitung
Harm Bruno Band: 06/2006
VIS- Vitalis Vital Food GmbH
Dipl.-Ing. Dietrich Rudolf Band: 12/2005
Waagen und Gewichte Schlosserei Günter Zinniel
Zinniel Günter Band: 06/2007
Wienerberger Ziegelindustrie GmbH Verkaufsbüro West
Ing. Deutsch Nikolaus Band: 03/2005
Wiesner-Hager Möbel GmbH
Nemesch Erwin Band: 03/2005

Import / Export und Handel allgemein

A. Sochor & Co. GmbH
Handschuh Leopold Band: 06/2007
Agrarunion Südost reg. GenmbH Lagerhaus KG
Luftenberger Kurt Band: 12/2007
Alfred und Walter Fischer GmbH
Mag. Fischer Walter Band: 06/2006

AMICO

Amico HandelsgmbH
Christa Pichler Band: 03/2004 06/2007
A-3430 Tulln; Kaplanstraße 15
Tel.: 02272 82262 Fax 02272 8226220
c.pichler@amico-austria.at www.amico.austria.at

Amway GmbH
Belan Waltraut Maria Band: 12/2006
Armin Sautter jun. GmbH
Sautter Armin Band: 06/2006

Copyrighted material

Ing. Trost Gerhard Band: 12/2006
GM Handels GmbH
Weratschnig Hermann Band: 12/2007
Gobabn Handels GmbH
Bauer Annelese Band: 12/2005
Gold Ankauf - Verkauf Uhren & Schmuck Inh. Thomas Käfer
Käfer Thomas Band: 03/2005
Green Gold Handels - GmbH
Maier Alfons Band: 12/2005
HaMe-Kimberly Papiervertriebs GmbH
Bock Otmar Band: 03/2005
Hamzo Import & Export
Hamzo Toni Band: 12/2006
Handels GmbH Obst Hofer Obstgroßhandel Transporte
Lind Ernard Band: 12/2005
Handelsagentur Rainer Schramm
Schramm Rainer Band: 12/2005
Harmony line, Gerd Peter Wiellsch, Handelsagentur
Wiellsch Gerd Peter Band: 06/2006
Helena Moser Handels GmbH
Mag. Moser Helena Band: 06/2006
HL Display Österreich GmbH
Mag. Wieland Eva Band: 03/2005
Hoegner Comp. GmbH & Co. KG
Heindl Christoph Band: 03/2005 bis 06/2007
Holzindustrie Stallinger GmbH - Werk Amstetten
Springer Dietmar Band: 06/2006
Hörtenhuber Agrarhandel GmbH
Hörtenhuber Franz Band: 03/2005
Import & Export Handelsagentur W. Pullnig
Pullnig Werner Band: 03/2005
Import-Export-Service Alwamex
Themel Heidemarie Band: 03/2005
Ing. Johann Brenner allg. Warenhandel
Ing. Brenner Johann Band: 12/2005
Innoskins Innovative Oberflächensysteme Patrik Kremser - Betriebsstätte SVZ-Wien
Kremser Patrik Band: 06/2007
Interspar Warenhandels GmbH
Stagl Christian Band: 12/2006
Intertrend Handels GmbH&CoKG
Rüegg Peter Band: 12/2007
Intex HandelsgmbH
Dipl.-Kfm. Scheichl Helmut Band: 06/2006
Isosport Verbundbauteile GmbH
Dipl.-Ing. Wistritschnik Peter Band: 12/2005
Kaeser Kompressoren GmbH
Ing. Hessmann Stefan Band: 06/2007
Karpasa Vertriebs GmbH
Frass Alexander Band: 12/2005
Kellner & Kunz AG
Mag. Wiesinger Ernst Band: 03/2005
Klasse 4 Dental GmbH
Kramer Christian Band: 03/2005
Kolonial-Import-Gesellschaft
Peißl Franz Band: 06/2006
KUMA Qualitätswerkzeug Ing. Kurt Mathis
Ing. Mathis Kurt Band: 12/2006
Lagerhausgenossenschaft Pabneukirchen
Kastenhofer Josef Band: 06/2006
LATOP HandelsgmbH
Lisenz Sven Band: 06/2007
Libro HandelsgmbH
Mag. Zechner Thomas Band: 12/2006
Merckens Papier und Karton HandelsgmbH & Co. KG
Auersperg Ferdinand Band: 06/2007
Metro Cash & Carry Österreich GmbH
Degen Hans Gerhard Band: 06/2007
MGE-RB Parndorf GmbH
Mag. Reichenauer Thomas Band: 06/2006
MR - TEXMA HandelsgmbH
Wimmer Rudolf Band: 06/2006
Musikhaus Bauderer Ingrid Bauer Instrumente - Service - Unterricht
Bauer Ingrid Band: 03/2005
mvm Metall- und. Stahlhandel GmbH
Mitter Isolde Band: 06/2007
Nentwich Lattner Bücher-Papier-Bürobedarf Handels GmbH
Lattner Norbert Band: 06/2006
NSE - Vertrieb von Kosmetika OTC, Techno
Krammer Franz Band: 12/2005
Obst Partner Steiermark GmbH
Mag. (FH) Stessel Manfred Band: 12/2005
Pagro HandelsgmbH
Mag. Jobstmann Petra Band: 12/2006
Progate Trading GmbH
Herbst Daniel Band: 06/2006
Quelle Technik-Fachgeschäft
Wagner Peter Band: 12/2006
R. S. Rizzi Import-Export
Rizzi Ruggiero Savino Band: 06/2006
Richard Felber & Sohn KG - Neu- und Nutzeisen
Felber Richard Band: 12/2006
Roland Zemla „Zur Goldenen Kugel"
Zemla Roland Band: 03/2005
Ronja S.R.O Excalibur City
Seunig Ronald Band: 1998 2001 bis 12/2007
RWA Raiffeisen Ware Austria AG
Krtschal Peter Band: 12/2007
Sara Lee Household and Body Care Österreich GmbH
Haller Wolfgang Band: 12/2006
Schuhhaus Serschön Siegwald jun.
Serschön Christiane Band: 12/2005
Schuler GmbH, Elektro - Küchen - Wohnen
Spörr Paul Band: 12/2007
Siblik Elektrik GmbH & Co. KG
Gritsch Johann Band: 06/2007
Sommergruber Trading Company Alois Sommergruber
Sommergruber Alois Band: 06/2007
Sowana Top Home HandelsGmbH
Mag. Weber Markus Band: 03/2005

Copyrighted material

PRÄSENTIERT AB 2006
ALLE FÖRDERER UNSERES PROJEKTES
MIT IHREM ERSCHIENENEN INTERVIEW IN

GOOGLE Buchsuche

CLUB CARRIERE - ONLINE
DIE ZUKUNFT BEGINNT JETZT!

Der gesamte Inhalt aller Interviews wurde indiziert.
Das bedeutet, jedes in einem Interview verwendete Wort
wird in Zukunft gefunden. Selbstverständlich auch die
Namen unserer Förderer. Die Interviews erscheinen wie
in unseren Werken mit Fotos, Logos bzw. Produktabbildungen.

Finden Sie die für Sie geeigneten Vorbilder
nun noch schneller.

Viel Spaß beim Googeln wünscht Club Carriere.

Copyrighted material

Teil A

Parameter und Faktoren des Erfolges

Kapitel I
Methodologie
Kapitel II
Wirtschaftliches Umfeld

Institut für Management & Marketing
Algoprint Marketing GesmbH

Teamleiter der Analyse:
Georg Alexander Angelides

Copyrighted material

I. Methodologie

Die Umsetzung einer Idee

Das Projekt „Enzyklopädie des Erfolges" basiert auf der Idee, mit Hilfe wissenschaftlicher Methoden und Erkenntnisse Einzelerfahrungen für die allgemeine Praxis nutzbar zu machen. Es wurde als ein Unterfangen geboren, das sich selbst finanzieren und Relevanz für unsere Gesellschaft besitzen sollte. Das Thema „Erfolg" schien dafür adäquat zu sein, denn es beschäftigt in der Praxis UnternehmerInnen genauso wie unselbständig Beschäftigte, KünstlerInnen, WissenschafterInnen und PolitikerInnen, insbesondere wenn es darum geht, den Schlüssel für den eigenen Erfolg zu finden. Unser Plan war ein zweiteiliges Buch: ein Teil sollte aussagekräftige Interviews zum Thema beinhalten, der andere die wissenschaftliche Darstellung und die empirische Analyse der Interviewtexte. Natürlich galt es im Laufe der Umsetzung dieser Idee einige Schwierigkeiten zu bewältigen: Das ökonomische Prinzip „Zeit ist Geld" stand dem wissenschaftlichen „Gut' Ding braucht Weile" gegenüber. Darüber hinaus mußten Finanzierungsmöglichkeiten für das Projekt gefunden werden. Wir konnten eine Lösung finden und das Buch „Enzyklopädie des Erfolges" mit Hilfe jener InterviewpartnerInnen finanzieren, die mit ihren Interviews persönlich zur Entstehung des Buches beitrugen und nach Fertigstellung ein Exemplar erwerben wollten. Es gelang uns, Redakteure zu finden, die mit Hilfe adäquater Interviewtechniken und eines strukturierten Leitfadens in der Lage waren, die persönlichen Charakteristika erfolgreicher Persönlichkeiten zu erheben. Diese werden in diesem Buch für die interessierten LeserInnen wissenschaftlich aufbereitet und in Kurztexten übersichtlich dargestellt. Darüber hinaus werden Unterscheidungen nach Beruf und Branche der InterviewpartnerInnen getroffen.

1. Zur Zielgruppe

Die Enzyklopädie des Erfolges beinhaltet Interviews mit Personen, die von der Öffentlichkeit als beruflich erfolgreich angesehen werden. In unserer heutigen Informationsgesellschaft bedeutet „bekannt" jedoch nicht zwangsläufig auch „erfolgreich". Unser Augenmerk gilt vorwiegend Personen, denen aufgrund ihrer erbrachten Leistungen Wertschätzung entgegengebracht wird. Der Aufstieg von der Tellerwäscherin zu einer anerkannten selbständigen Geschäftsfrau, vom „outsourced" („ausgelagerten") technischen Zeichner zum geschäftsführenden Gesellschafter oder vom Bilanzbuchhalter zum Vorstandsdirektor eines Konzerns sind einige Beispiele, die sich in der Enzyklopädie finden lassen. Manche unserer Interviewpartner sehen sich selbst nicht als erfolgreich, werden aber von der Öffentlichkeit als erfolgreich wahrgenommen werden; andere sind durchaus stolz auf den eigenen Erfolg. Die Biographien der Befragten gestalten sich generell vielfältig und repräsentieren unterschiedliche hierarchische Ebenen aus verschiedenen Bereichen und Branchen. Sie alle haben jedoch gemeinsam, daß sie unseren Lesern als Vorbilder für den beruflichen Erfolg dienen können.

2. Zur Erhebung

Der Begriff Öffentlichkeit setzt sich im Sinne dieser Publikation aus Medien (alle österreichischen Wochen- und Tageszeitungen, österreichisches Radio und Fernsehen) und branchenspezifischen Institutionen (Wirtschaftskammer, Industriellenvereinigung) zusammen. Auf der Basis von Medienberichterstattungen, Publikationen und relevanten Branchenverzeichnissen erfolgte die telefonische Kontaktaufnahme der Redaktion mit - nach obiger Definition - erfolgreichen Personen. Sie konnten für Interviews gewonnen werden, in denen sie für interessierte LeserInnen einzelne Karrierestationen sowie ihren Weg zum Erfolg und die ihrer Meinung nach wesentlichen Faktoren darstellten. Es handelt sich bei unserer Erhebung nicht um eine - in der Sozialwissenschaft vorwiegend angewandte - quantitativ-wissenschaftliche Analyse, sondern um eine qualitativ-empirische Erhebung mit exemplarischem Charakter. Für die wissenschaftliche Ausarbeitung der erhaltenen Informationen wurden in dieser Ausgabe die im Zeitraum von 1997 bis 2006 durchgeführten Interviews herangezogen, denen nicht nur quantitative Datenagglomerationen, sondern umfassende Aspekte des Phänomens Erfolg zu entnehmen waren. Die nächste Ausgabe wird darüber hinaus eine zusätzliche Interpretation von sozialen Merkmalen in Korrelation mit Alter und Bildung beinhalten.

3. Zum Interview

Unseren Interviews lag ein strukturierter Gesprächsleitfaden zugrunde. Dieser umfaßte persönliche Kerndaten wie Name, Alter, Familienstand, Beruf, etc. ebenso wie die Frage nach der eigenen Einschätzung des persönlichen Erfolges. Es wurde Wert auf „offene" Fragen gelegt, die keine vorgefertigten Antwortkategorien aufwiesen, um die freie Antwortmöglichkeit der Interviewpartner zu gewährleisten. In der Soziologie bilden Antworten auf Fragen, die den Wortfluß des/der Befragten berücksichtigen, die Grundlage qualitativer Analysen. Der Gesprächsleitfaden beinhaltete daher lediglich Fragenschwerpunkte, um in der Folge auf Antworten des/der Befragten aufbauen und näher eingehen zu können. Um „biases" (Einflußparameter) zu verhindern, wurde auf ein „neutrales" Interviewklima geachtet, in dem die Redakteure bewußt die Erwähnung persönlicher Meinungen und Anschauungen vermieden. Diese Vorgehensweise bot den Vorteil, daß auch unerwartete Aspekte des Themas aufgegriffen und in der Datenauswertung aufbereitet werden konnten. Die Interviewdauer variierte zwischen 30 und 180 Minuten.

4. Zur Intention der Fragen

In den Interviews mit erfolgreichen Persönlichkeiten aus Österreich und Deutschland konzentrierten sich die Fragen vor allem auf Ursachen und Voraussetzungen des persönlichen Erfolges. Neben der Selbsteinschätzung wurde auch nach dem Feedback von Verwandten, Freunden und Mitarbeitern gefragt, um eine möglichst abgerundete Perspektive zu garantieren. Eine chronologische Darstellung des Karriereverlaufs sollte ermöglichen, auch kontextgebundene Charakteristika wie Ort und Zeit auszumachen und diese für die Interpretation der Daten identifizieren und generalisieren zu können. Auch Wechselwirkungen zwischen privaten und beruflichen Aktivitäten sollten Berücksichtigung finden.

5. Zur Auswertung

Die Interviews wurden auf Tonband aufgenommen und anschließend in schriftlicher Form aufbereitet. Die erhaltenen Informationen wurden nicht verändert oder standardisiert. Unterschiede in Charakter, Herkunft, beruflicher Branche oder den zu begegnenden Herausforderungen wurden im Zuge einer exemplarischen Aufbereitung des Themas berücksichtigt. Dementsprechend variiert auch die Länge der Interviews ebenso wie die Angaben über Lebensstatus, Ehe, Kinder oder einzelne Karrierestationen. Eine generelle Zusammenfassung der Aspekte, die den persönlichen Erfolg definieren, könnte - aus dem Kontext gelöst - Inhalte verzerren. Die Interpretationen der Interviews, die dieser Sichtweise folgen, sollen wesentliche Aspekte beleuchten, diese für die LeserInnen in den Vordergrund stellen und zu eigenen Interpretationen anregen, die für den persönlichen Weg zum Erfolg hilfreich sein können. Vielen unserer Leser waren die Inhalte der Analyse 1998 und 1999 zu wenig pragmatisch. Es

Copyrighted material

wurde der Publikation zwar von namhaften kompetenten Persönlichkeiten Wissenschaftlichkeit bescheinigt, dennoch vermißten einige der Erfolgsstrebenden griffige Anleitungen zum Erfolg. Da eine Publikation nicht dem Selbstzweck ihrer Erscheinung dienen, sondern dem Leser konkreten Nutzen liefern sollte, ergänzten wir bereits in den folgenden Ausgaben die Auswertung um das Kapitel: ERGEBNISSE. Der Fokus liegt bei diesem Kapitel auf den Erkenntnissen über die Ursachen des Erfolges und den notwendigen Verhaltensänderungen, die den Erfolgswilligen seinem Ziel näher bringen können.

6. Besonderheiten dieser Ausgabe

Diese Ausgabe enthält aufgrund häufiger Leserwünsche auch eine quantitative Darstellung genannter Erfolgsparameter nach mehr als 120 Branchen. Aus den veröffentlichten Tabellen kann der Leser ersehen, in wieviel Prozent der Interviews dieser Branche ein spezifischer Parameter als für den Erfolg verantwortlich genannt wurde. Darüberhinaus werden quantitative Merkmale je Parameter behandelt und ausgewertet. Dennoch sind und bleiben qualitative Erhebungen und Analysen Basis dieses Projektes. Aufgrund des Beitritts weiterer Staaten zur Europäischen Union finden Sie im Kapitel II - Das wirtschaftliche Umfeld - einige Eckdaten zu allen Mitgliedsländern.

II. Das wirtschaftliche Umfeld

Wirtschaftsentwicklung Europas unter besonderer Berücksichtigung weltwirtschaftlicher Zusammenhänge

Erfolg, Karriere und persönlicher Aufstieg erfolgen nicht nur im Umfeld der regionalen und nationalen, sondern auch im Umfeld der internationalen Wirtschaftsentwicklung. Eng verknüpft damit ist die Wirtschaftspolitik, welche die Rahmenbedingungen der Wirtschaftsentwicklung festlegt. Dieser Aspekt soll unter besonderer Berücksichtigung der Europäischen Union kurz beleuchtet werden.

AUSGABE	BAND	ISBN
1998	I	3-9521669-0-1
1999	II	3-9521669-2-8
2000	III	3-9521669-3-6
2001	IV	3-9521669-4-4
07/2002	V	3-9521669-5-2
12/2002	VI	3-9521669-6-0
06/2003	VII	3-9521669-7-9
09/2003	VIII	3-9521669-8-7
12/2003	IX	3-9521669-1-X
03/2004	X	3-9522689-1-7
06/2004	XI	3-9522689-2-5
09/2004	XII	3-9522689-3-3
03/2005	XIII	3-9522689-4-1
12/2005	XIV	3-9522689-5-X
06/2006	XV	3-9522689-6-8
12/2006	XVI	3-9522689-7-6
06/2007	XVII	978-3-9522689-8-4
12/2007	XVIII	978-9522689-9-2

ERHÄLTLICH IM GUT SORTIERTEN FACHHANDEL ODER BEI
ALGOPRINT VERLAGS AG, LANDSTRASSE 11 / 9450 TRIESEN-FL
WWW.CLUB-CARRIERE.COM

1. Wie gestaltete sich die wirtschaftliche Entwicklung in Europa?

Die Wirtschaftsentwicklung bis 1945

Die wirtschaftliche Gesamtentwicklung Europas beruht auf einer seit Jahrhunderten gewachsenen Wirtschaftsstruktur mit intensiver Landwirtschaft, industrieller Produktion und weitreichenden internationalen Handelsbeziehungen. Die russische Revolution 1917 und der Ausgang des Ersten Weltkriegs zerstörten das europäische Mächtesystem des 19. Jahrhunderts.

Noch 1913 beherrschten - neben den USA - Großbritannien, Frankreich und Deutschland die Weltwirtschaft. Diese drei Staaten verzeichneten damals etwa drei Viertel der europäischen Industrieproduktion. Großbritannien allein bestritt beinahe die Hälfte des europäischen Exports und war selbst Abnehmer eines Drittels aller Importgüter Europas. London war die Kapitalmetropole der Welt und somit für das Funktionieren der Weltwirtschaft verantwortlich. Die Bank von England nahm zu dieser Zeit die Rolle einer Weltzentralbank ein, das britische Pfund diente als internationale Leitwährung. London war darüber hinaus Mittelpunkt des internationalen Bank- und Versicherungswesens. Allein im Britischen Weltreich lebte damals ein Viertel der Weltbevölkerung. Der erste Weltkrieg bedeutete für die gesamte Weltwirtschaft einen tiefgreifenden Einschnitt. Im Anschluß an diesen war die britische Regierung darum bemüht, die frühere Ordnung und die zentrale Rolle Londons wiederherzustellen. Dieser Plan schlug jedoch fehl.

Ebensowenig gelang es den anderen europäischen Regierungen, der Weltwirtschaft in der Nachkriegszeit eine tragfähige Grundlage zu geben. Europas Einfluß auf die Weltwirtschaft nahm deutlich ab, Japan und die USA nahmen zentrale Rollen ein. Die von der USA ausgehende Wirtschaftskrise in den 20er Jahren, die zu einem Zusammenbruch der Binnenstruktur führte, übertrug sich auch auf die europäischen Industrieländer. Zwischen 1929 und 1932 verringerte sich das Welthandelsvolumen um 26%, der Handel Europas um 38%.

Die abrupte Umkehr der Kapitalströme verursachte 1929 eine Depression der deutschen Volkswirtschaft. 1932 war jeder dritte deutsche Arbeiter ohne Beschäftigung. Die Wirtschaftskrise führte nicht nur zu einer weitgehenden Auflösung der Wirtschaft, ihre Folgeerscheinungen verursachten das Anwachsen radikaler Massenbewegungen, die erheblich zum Vertrauensverlust in Demokratie und Marktwirtschaft beitrugen. In Deutschland setzte 1933 mit der Machtergreifung der Nationalsozialisten ein starker Wirtschaftsaufschwung ein. Mit diesem ging ein Industrialisierungsschub einher, der vor allem auf der Erzeugung kriegswirtschaftlicher Produkte basierte und eine rasche Verringerung der Arbeitslosigkeit zur Folge hatte. Da bei industriellen und landwirtschaftlichen Erzeugnissen jedoch eine Selbstversorgung nicht erreicht wurde, blieben die wirtschaftlichen Verbindungen zum Ausland wichtig. Nach der Kriegserklärung 1939 brachen die wirtschaftlichen Verbindungen zu Großbritannien und Frankreich ab.

Der deutsche Einmarsch in Rußland 1941 veränderte die Wirtschaftsbeziehungen Europas endgültig. Der Krieg hatte grundlegende politische und wirtschaftliche Veränderungen zur Folge. Zu Ende des Krieges wurde Europa in zwei Hälften geteilt. Im Westen wurden Österreich, Italien und Deutschland in eine Staatenordnung eingegliedert, in der liberaler Kapitalismus und soziale Demokratie vorherrschten. Im Osten hatte die Sowjetunion im Rahmen einer imperativen zentralen Wirtschaftsplanung die Vorherrschaft über die europäischen Nachbarstaaten Bulgarien, Ostdeutschland, Polen, Rumänien, die Tschechoslowakei und Ungarn.

Copyrighted material

Nachkriegszeit und Wiederaufbau

Die politische Neugestaltung war von einem grundsätzlichen Wandel der wirtschaftlichen Zielsetzungen begleitet. Der Krieg hatte sich als Tiefpunkt des wirtschaftlichen und politischen Versagens erwiesen. Man begann mit enormen Umstellungen. Mit Hilfe des Marshallplans, den daraus resultierenden Kapitalzuflüssen und einer vernünftigen Wirtschaftspolitik konnte ein wirtschaftlicher Aufschwung Europas erzielt werden. Als nach zwei Jahrzehnten die Zerstörungen des Krieges weitgehend beseitigt waren, verzeichnete die europäische Produktion eine durchschnittliche jährliche Zuwachsrate von 5,5%, ein halbes Prozent mehr als die gesamte Weltproduktion. Das reale Bruttoinlandsprodukt pro Kopf nahm in Europa doppelt so rasch zu wie den USA. Gegen Ende der 60er Jahre hatte Europas Gesamtproduktion die der USA überholt. Auch weniger entwickelte Regionen im Süden und Osten Europas konnten Zuwachsraten verzeichnen und Europa konnte in der Weltwirtschaft wieder aktiv mitwirken. Der Handel wurde forciert, daher gewannen außenwirtschaftliche Beziehungen wieder an Bedeutung. Ende der 60er Jahre war das Verhältnis von Handel und Produktion wieder auf den Stand von 1913 zurückgekehrt. Wesentlich für den europäischen Wiederaufschwung war nicht nur der Wille zu Neuem, sondern vor allem der Übergang zu wirtschaftspolitischen Konzepten und Einrichtungen auf internationaler Ebene, durch die sichergestellt wurde, daß sich die Katastrophe der 30er Jahre nicht wiederholen würde. Mit keynesianischen Methoden der Globalsteuerung wurden hohe Arbeitslosenraten verhindert und Großbritannien führte im Zuge des Beveridge-Plans ein nationales Sozialversicherungssystem ein.

Deutschland bediente sich öffentlicher Mittel und Initiativen und agierte in den meisten Industrien sorgfältig nach marktwirtschaftlichen Grundsätzen. In der Entwicklung keynesianischer Methoden der Wirtschaftspolitik blieb Schweden führend. In Österreich wurden die Elemente des Austrokeynesianismus u.a. durch Währungsstabilität und sozialpartnerschaftliche Einkommenspolitik ausgestaltet.

Mit Ausnahme der Kluft zwischen Ost und West, die durch die Teilung Europas entstanden war, zeichnete sich die internationale Wirtschaftspolitik durch Zusammenarbeit aus. GATT („General Agreement on Tariffs and Trade", 1947) und IWF (Internationaler Währungsfonds) sicherten den freien Handels- und Zahlungsverkehr. Innerhalb Europas betrieb man die engere Integration regionaler Ländergruppen mit der Europäischen Gemeinschaft (EG), der Europäischen Freihandelszone (EFTA) und dem Rat für Gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW).

Desintegration in der Wirtschaft

Der rasche Anstieg des Rohstoffverbrauchs aufgrund des schnellen wirtschaftlichen Wachstums der Industrieländer einerseits und ein wachsendes politisches Selbstbewußtsein der ehemaligen Kolonialstaaten andererseits verstärkten die Notwendigkeit einer Neugestaltung der wirtschaftlichen Beziehungen. 1960 schlossen sich die erdölexportierenden Entwicklungsländer zur OPEC zusammen. Anfang der 70er Jahre wurde die Weltwirtschaft jedoch wiederum von Krisen erschüttert. Eine starke Erhöhung der Erdölpreise führte 1973 zu einer weltweiten Rezession, die die gegenseitige konjunkturelle und volkswirtschaftliche Abhängigkeit verdeutlichte. Auf dem Weltwirtschaftsgipfel 1975 wurden Wirtschafts- und Währungsfragen aufeinander abgestimmt. Die Anpassungsprozesse an die Folgen der zweiten enormen Erhöhung der Erdölpreise 1979/80, die Anfang der 80er Jahre eine weltweite Rezession ausgelöst und zu einem deutlichen Einbruch des Welthandels geführt hatte, verliefen in den einzelnen Ländergruppen unterschiedlich. Den Industrieländern gelang es rasch, Voraussetzungen für eine neue Wachstumsdynamik zu schaffen. Die Entwicklungsländer mußten hingegen erhebliche Wohlfahrtseinbußen hinnehmen. Speziell jene Länder, die in den 60er Jahren erfolgreich in die Industrialisierungsphase eingetreten waren, konnten ihren Aufschwung angesichts der weltweiten Rezession, der hohen Erdölsteuer und des enormen Realzinssatzes nicht beibehalten.

Der Zufluß von „Petrodollars", der zu einer hohen Liquidität der internationalen Finanzmärkte geführt hatte, erlaubte diesen Ländern zunächst, ihre Leistungsbilanzdefizite über Kapitalimporte zu finanzieren. Bald löste diese Entwicklung jedoch Zahlungsunfähigkeit und damit 1982 die internationale Schuldenkrise aus. Die wirtschaftliche Entwicklung der 70er und 80er Jahre zeigte, daß das Weltwirtschaftssystem der Nachkriegszeit in der Lage war, schwere Krisen zu überwinden. Jedoch hatte schon früh eine innere Aushöhlung der Welthandelsordnung eingesetzt. Es zeigte sich, daß die bestehende Ordnung auf der Grundlage des GATT keinen zuverlässigen Schutz gegen einen Rückfall in den Protektionismus bot, da das GATT als Organisation zu schwach war. Die zunehmende Verletzung bzw. Umgehung der GATT-Bestimmungen durch zahlreiche protektionistische Maßnahmen führten dazu, daß bereits 1964 die Hälfte des Welthandelsvolumens durch nichttarifäre Handelshemmnisse beeinträchtigt war. Die zunehmende Konkurrenz zwischen führenden Industrieländern zeigte sich darüber hinaus in zahlreichen Maßnahmen der Exportförderung.

Diese neuen Formen des Protektionismus bewirkten häufig Gegenmaßnahmen der betroffenen Länder („Handelskriege"), beschränkten den internationalen Wettbewerb und schadeten somit dem freien Welthandel. Mit der Gründung der World Trade Organization (WTO), die 1996 das GATT endgültig ablöste, wurde erstmals ein umfassender vertraglicher und institutioneller Rahmen für die Gestaltung der weltweiten Handelsbeziehungen gebildet. Demnach waren die wichtigsten Prinzipien für die Gewährleistung eines freien Welthandels: Reziprozität (Prinzip der Gegenseitigkeit), Liberalisierung (Abbau von Zöllen und nichttarifären Handelshemmnissen), sowie Nichtdiskriminierung und Meistbegünstigung. Auf der Unternehmensebene stieg parallel zu dieser Entwicklung die Globalisierung der Märkte.

Die starke weltweite Verflechtung im privatwirtschaftlichen Bereich zeigt sich besonders durch die wachsende Bedeutung multinationaler Unternehmen und das Herausbilden internationaler Finanzmärkte. Das schnelle Wachstum der Weltindustrieproduktion führte zu einer Internationalisierung der unternehmerischen Aktivitäten und damit auch zu einer Ausweitung des Handels innerhalb der internationalen Konzerne, deren Anteil am Welthandel etwa ein Drittel beträgt.

2. Wie kam es zur wirtschaftlichen Vereinigung Europas?

Der Europagedanke

Der Europagedanke steht für eine Vielzahl von politischen Leitbildern, Ordnungsvorstellungen und Entwürfen, die bestrebt waren, die nationale Zersplitterung Europas als Quelle kriegerischer Konflikte und weltpolitischer Schwäche zu überwinden und eine Neuordnung des Kontinents herbeizuführen. Die Ideen für ein einheitliches Europa reichen geschichtlich weit zurück, fanden jedoch erst nach zwei Weltkriegen eine Verwirklichung.

Copyrighted material

Die Entwicklung der Europäischen Gemeinschaften
Der erste Versuch

1948 gründeten Vertreter von Parteien, Gewerkschaften und Wirtschaft aus sechs Ländern im niederländischen Den Haag die OEEC (Organization of European Economic Cooperation). Regierungen wurden aufgefordert, auf ihre Souveränitätsrechte zu verzichten und ein gesamteuropäisches Parlament sowie einen europäischen Gerichtshof zu schaffen. Damit wurde ein Gedanke aufgegriffen, der bereits nach dem ersten Weltkrieg und in den Widerstandsbewegungen des Dritten Reiches existiert hatte. Auch der britische Premierminister Winston Churchill hatte bereits 1946 die Vereinigung Westeuropas zu einem einzigen europäischen Staatengebilde angesprochen.
Die einzelnen Regierungen waren jedoch nicht gewillt, anderen Staaten ein Mitspracherecht in wichtigen Bereichen ihrer Politik einzuräumen. Dennoch war der Anstoß zu Gründung eines Europarates gegeben.

Der Schumanplan

Der französische Außenminister Robert Schuman verkündete im Mai 1950 die Bereitschaft der französischen Regierung zu einer gemeinsamen Politik im Montanbereich (Kohle und Stahl) mit der deutschen Regierung. Der „Schumanplan" ging als Schritt zum Frieden in die Geschichte ein: Frankreich bot nur fünf Jahre nach Kriegsende dem ehemaligen Kriegsgegner und „Erbfeind" Deutschland eine gemeinsame Politik - und damit Mitspracherecht und gegenseitige Kontrolle - auf einem Gebiet an, das die Grundlage der klassischen Rüstungsindustrie war.
1951 erfolgte die Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS). Neben Frankreich und der Bundesrepublik Deutschland unterzeichneten auch Italien, Belgien, die Niederlande und Luxemburg den Vertrag von Paris. Nach dessen Ratifizierung trat die EGKS am 25. Juli 1952 offiziell in Kraft.
Damit begann die europäische Einigung zunächst auf wirtschaftlichem Gebiet. Bereits ein Jahr später (1953) unterzeichneten die sechs Staaten auch den Vertrag zur Gründung der Europäischen Verteidigungsgemeinschaft (EVG) mit dem Ziel einer gemeinsamen Armee und einer Europäischen Politischen Gemeinschaft (EPG). Fünf Staaten ratifizierten den Vertrag, die französische Nationalversammlung lehnte ihn jedoch 1954 ab, somit waren EVG und EPG gescheitert.
Mit der Unterzeichnung der „Römischen Verträge" wurden von den sechs Staaten 1957 die beiden Institutionen EWG (Europäische Wirtschaftsgemeinschaft) und Euratom (Europäische Atomgemeinschaft) gegründet. Zu den Zielen der EWG zählten der Abbau von Handelsbarrieren zwischen den Mitgliedsstaaten, die Schaffung gemeinsamer Zollbeschränkungen für Länder, die nicht der EWG angehörten, sowie die Einrichtung einer gemeinsamen Politik zur Unterstützung der Landwirtschaft.

Der zweite und dritte Versuch

Nach den Anfangserfolgen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft wurde zu Beginn der 60er Jahre ein neuerlicher Anlauf zur politischen Einigung Europas unternommen. Der französische Politiker Fouchet erarbeitete einen Plan, der eine lockere Form des Zusammenschlusses der sechs Staaten vorsah. In Bereichen der gemeinsamen Politik sollten künftig Entscheidungen von einem Ausschuß getroffen werden, der sich aus Mitgliedern aller nationalen Regierungen zusammensetzen sollte. Dieser Plan wurde jedoch nie realisiert.
Weitere Staaten (Dänemark, Großbritannien, Irland und Norwegen) stellten Anträge für einen EWG-Beitritt. Im Juli 1967 wurden die drei Institutionen EWG, EGKS und Euratom zur Europäischen Gemeinschaft (EG) zusammengeschlossen. Die Umsetzung der im EWG-Vertrag festgehaltenen Vorhaben kam unterdessen zügig voran. So gelang bereits 1968 die Vollendung der Zollunion.
Die Staats- und Regierungschefs der sechs Gründungsstaaten hatten 1969 ihre Bereitschaft erklärt, auch in Bereichen der Außenpolitik zusammenzuarbeiten. 1972 wurde beschlossen, bis 1980 eine Europäische Union zu verwirklichen. Der belgische Außenminister Tindemans wurde 1975 beauftragt, Form, Rechte und Organe dieser Union zu beschreiben. Der Tindemans-Bericht sah vor, die bestehenden Verträge (EGKS, EWG, Euratom) zu ändern und die gemeinsame Außenhandels-, Wirtschafts- und Währungspolitik zu verstärken. Auch das Europäische Parlament sollte in das Gesetzgebungsverfahren einbezogen werden. Aber auch in diesem Fall blieb es nur bei einem Vorschlag.

Der Durchbruch nach 1980

Die jahrzehntelangen Bemühungen um ein politisch vereinigtes Europa waren jedoch nicht nutzlos. Sie ebneten den Weg für die Gründung einer Europäischen Union. 1981 trat Griechenland der EG bei. Die Außenminister der BRD und Italiens, Genscher und Colombo, legten dem Europäischen Parlament (EP) einen neuen Plan zur politischen Entwicklung Europas vor (Genscher-Colombo-Plan). 1983 gaben die Staats- und Regierungschefs aller EG-Staaten auf einem Gipfeltreffen in Stuttgart die „Feierliche Erklärung zur Europäischen Union" ab, in der sie ihren Willen bekundeten, die europäische Integration weiterzuführen. Es wurde der Entwurf eines Vertrages zur Gründung der Europäischen Union ausgearbeitet und ein Ausschuß (Adonnino-Ausschuß) ins Leben gerufen, der sich mit der Verbesserung der Gemeinschafts- und der außenpolitischen Zusammenarbeit beschäftigte.
Die Empfehlungen des Adonnino-Ausschusses waren die Grundlage der „Einheitlichen Europäischen Akte" von 1986. Nach achtjährigen Verhandlungen traten 1986 auch Portugal und Spanien der EG bei, damit wuchs die Zahl der Mitgliedsstaaten auf zwölf.
Die wichtigsten Fortschritte während der 80er Jahre erzielte die EG auf dem Weg zum europäischen Binnenmarkt. Unter der Führung ihres Vorsitzenden Jacques Delors legte die Europäische Kommission im Dezember 1985 auf ihrem Gipfeltreffen in Mailand mit der Einheitlichen Europäischen Akte (EEA) einen Plan vor, demzufolge fast alle Handelsbarrieren bis zum 31. Dezember 1993 abgeschafft werden sollten. Diese Zielvorgabe zur Errichtung eines europäischen Binnenmarktes beschleunigte bereits seit langer Zeit notwendige Reformen in der EG und intensivierte die Zusammenarbeit ihrer Mitglieder.
Die EEA, die am 1. Juli 1987 in Kraft trat, brachte noch eine Reihe weiterer wichtiger Änderungen: Die Mitspracherechte des Europäischen Parlaments wurden gestärkt, der Ministerrat bekam offiziellen Status, die Mitgliedsstaaten einigten sich auf eine einheitliche politische Linie und gemeinsame Standards bei Themen wie Steuern, Arbeitslosigkeit, Gesundheit und Umwelt.

Die Verträge von Maastricht und Amsterdam

Die erfolgreichen Reformen der EEA mündeten in der Gründung der Europäischen Union (EU). Der Vertrag von Maastricht trat am 1. November 1993 in Kraft. Durch ihn wurden die zwölf Mitgliedsstaaten der EG zusätzlich zu Mitgliedern der EU. Dieser traten 1995 auch Österreich, Finnland und Schweden bei. Die EG wurde also nicht abgeschafft, sondern besteht zusammen mit EGKS und

Copyrighted material

Euratom als eine der drei Säulen der EU, die damit gewissermaßen als Dachorganisation fungiert, fort. Die beiden anderen Säulen stellen die Gemeinsame Sicherheits- und Außenpolitik (GASP) und die polizeiliche und justizielle Zusammenarbeit in Strafsachen dar. Damit legte Maastricht den Grundstein für eine gemeinsame europäische Außen- und Geldpolitik. So wurden die Errichtung einer Europäischen Zentralbank in Frankfurt und die Einführung der gemeinsamen europäischen Währung Euro als allgemeines Zahlungsmittel in allen EU-Staaten außer Großbritannien, Schweden und Dänemark mit 1. Januar 2002 beschlossen. Der Vertrag von Amsterdam, der am 1. Mai 1999 in Kraft trat, unterwarf zusätzliche Bereiche wie Asyl, Einwanderung, justizielle Zusammenarbeit in Zivilangelegenheiten und die Kontrolle der EU-Außengrenzen einer gemeinschaftlichen Entscheidungsfindung.

Die EU-Osterweiterung

Im Juni 1993 faßte der Europäische Rat den grundsätzlichen Beschluß, auch den Reformstaaten in Mittel- und Osteuropa den Beitritt zur Union zu ermöglichen und dehnte damit den Prozeß der friedlichen Einigung Europas auch auf den ehemals kommunistischen Osten aus. Trotz wiederholter Rückschläge wird die europäische Integration heute als so erfolgreich angesehen, daß immer mehr Staaten in den gemeinsamen Markt drängen. Die Zahl der Mitgliedsländer (derzeit 25) wird sich in den nächsten Jahren weiter erhöhen. Die Türkei hatte bereits 1987 ihre Mitgliedschaft beantragt, die Schweiz und Norwegen 1992. Mit der Türkei sind seit 2004 Gespräche geplant, in der Schweiz (deren Antrag ruht, da sie um ihren neutralen Status fürchtet) und in Norwegen sprach sich das Volk in Referenden allerdings gegen einen Beitritt aus.
Am 16. April 2003 unterzeichneten 25 Staats- und Regierungschefs feierlich die Beitrittsverträge für zehn neue Mitglieder, die am 1. Mai 2004 aufgenommen wurden: Polen, Ungarn, Tschechien, die Slowakei, Slowenien, Estland, Lettland, Litauen, Zypern und Malta. Ab 2008 könnten außerdem Rumänien und Bulgarien dazukommen, wenn sie bis dahin gemäß dem Kopenhagener Abkommen von 1993 folgende Beitrittskriterien erfüllen: eine stabile Demokratie, die Einhaltung der Menschenrechte, Schutz von Minderheiten, eine weitestgehende Marktliberalisierung, die Einhaltung von sozialen und arbeitsrechtlichen Mindestbedingungen sowie die Einhaltung von technischen Normen und Standards der EU.

3. Die Mitgliedsstaaten

BELGIEN
Einwohner in Mio: 10,4 Fläche: 30.510 km²; BSP / Kopf ≈ 25.000,-
Belgien erlangte 1830 die Unabhängigkeit von den Niederlanden und wurde von Deutschland in beiden Weltkriegen okkupiert. Belgien ist heute ein moderner, technologisch hochentwickelter Staat und sowohl Mitglied der EU wie auch der NATO. Spannungen zwischen den holländisch-sprachigen Flamen im Norden und den französisch-sprachigen Wallonen im Süden führten in den letzten Jahren zu Verfassungsänderungen, die diesen Regionen formale Anerkennung und Autonomie garantieren.

DÄNEMARK
Einwohner in Mio: 5,5 Fläche: 43.094 km² BSP / Kopf: ≈ 27.500,-
Vormals das Land der Wikinger-Krieger, später eine nordeuropäische Großmacht ist Dänemark heute eine moderne, wohlhabende Nation, die an der generellen politischen und wirtschaftlichen Integration Europas mitwirkt. Dänemark trat

der NATO 1949 und der EU (damals EG) 1973 bei. Dennoch trat das Land aus diversen Elementen des Maastricht-Vertrages der Europäischen Union aus, unter anderem aus der Europäischen Währungsunion sowie aus bestimmten Verträgen Justizfragen betreffend.

DEUTSCHLAND
Einwohner in Mio: 82,4 Fläche: 357.021km² BSP / Kopf: ≈ 24.200,-

Als größte Wirtschaftsnation und Staat mit der höchsten Bevölkerungsanzahl des Kontinents ist Deutschland eines der wichtigsten Mitglieder wirtschaftlicher und politischer Organisationen Europas. Verheerende Machtkämpfe führten in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts zu zwei Weltkriegen. 1945 wurde Deutschland von den alliierten Kräften der USA, Englands, Frankreichs und Rußlands besetzt. Im Zuge des Kalten Krieges wurde Deutschland in zwei Nationen geteilt: die Bundesrepublik Deutschland (BRD) und die Deutsche Demokratische Republik (DDR). Während sich die BRD in westlichen

Copyrighted material

4. Struktur und Entwicklung der einzelnen Wirtschaftsbereiche Europas

Landwirtschaft

Die Landwirtschaft Europas ist hoch entwickelt. Der Anteil des landwirtschaftlich nutzbaren Bodens an der Gesamtfläche ist mit 30% jedoch rückläufig. Entsprechend der klimatischen Abstufung von Nord nach Süd ergibt sich eine Folge von unterschiedlichen Anbauzonen. Die Hafer-, Roggen- und Kartoffelzone Norddeutschlands und Polens geht im Süden in eine intensive Mischzone mit Hackfrüchten, Obst- und Industriepflanzen über. Frankreich, Oberitalien und der Donauraum zählen zur Weizen-, Mais- und Weinbauzone, in der mediterranen Zone überwiegen Zitrus- und Rebfrüchte sowie Ölbaumkulturen und Korkeichenbestände. Viehwirtschaft wird vor allem in feuchtkühlen Gebieten (Britische Inseln, Bretagne, Niederlande, Dänemark und Norddeutschland) und in den Hochgebirgen (zum Teil als Almwirtschaft vor allem mit Rindern) betrieben, aber auch im trockenen Bergland Süd- und Osteuropas, wo Schaf- und Ziegenhaltung dominieren. Seit dem Zweiten Weltkrieg konnte die europäische Landwirtschaft vor allem aufgrund der zunehmenden Mechanisierung und der damit verbundenen starken Verringerung des Einsatzes von Kunstdünger erhebliche Produktionssteigerungen erzielen. In der EU trat 1993 die Reform der Gemeinsamen Agrarpolitik (GAP) in Kraft. Die garantierten Preise wichtiger Produkte wurden gesenkt, den Einkommensverlusten der Landwirte wurde mit Ausgleichzahlungen begegnet. Darüber hinaus wurde ein Maßnahmenpaket für eine Finanzierbarkeit der Osterweiterung aus landwirtschaftlicher Perspektive erstellt.

Forstwirtschaft

Die großen Waldreserven der Gebirgswälder Mitteleuropas und vor allem die nördliche Waldzone Skandinaviens bilden die Grundlage der europäischen Forstwirtschaft. Viele Betriebe der Holz- und Zellstoffindustrie siedelten sich in waldreichen Gebieten an. Auch in waldarmen südlichen Gebieten wird intensive Wiederaufforstung betrieben.

Fischerei

Fischerei wird hauptsächlich als Seefischerei in der Nordsee, im Nordatlantik und dem Nordpolarmeer (Hering, Kabeljau, Schellfisch), in der Ostsee (Hering, Flunder, Lachs) und vor den Küsten des Mittelmeers (Thunfisch, Sardine) betrieben.

Bergbau und Bodenschätze

Steinkohlelager befinden sich in England, Belgien, Nordfrankreich, im Saarland und Ruhrgebiet Deutschlands sowie in Nordspanien. Reiche Braunkohlelager finden sich vor allem in Nordwestdeutschland und Böhmen. Nordschweden, Lothringen, England, West- und Nordwestdeutschland verfügen über Eisenerz. Die Kohleförderung wurde in Westeuropa aufgrund der amerikanischen Kohle- und Erdölkonkurrenz eingeschränkt. Zechenstillegungen führten in vielen Revieren zu erheblichen wirtschaftlichen Strukturproblemen. Auch Erze werden mittlerweile aufgrund des höheren Eisengehaltes aus Schweden und Übersee importiert. Weitere wichtige Bodenschätze sind Kalisalze (Deutschland, Frankreich), Quecksilber (Spanien, Italien), Bauxit (Frankreich, Portugal), Schwefel und Kupferkies (Spanien, Skandinavien, Italien, Portugal), Blei-Zink-Erze (Spanien), Nickelerze (Skandinavien), Wolframerz (Portugal), Chromerz (Griechenland), Magnesit (Österreich), Kobalterz (Finnland) sowie Uranerz (Frankreich, sächsisch-böhmisches Erzgebirge). Über große Erdölvorkommen verfügen Norwegen und Großbritannien. Erdgaslager befinden sich unter anderem in Italien, den Niederlanden, in Nordwestdeutschland sowie im Bereich der Nordsee.

Energiewirtschaft

Trotz eines starken Förderungsanstiegs von Erdöl und -gas in Großbritannien, Norwegen und den Niederlanden übersteigt der Energieverbrauch vor allem in Westeuropa die Eigenproduktion. Rohöl und Erdgas werden überwiegend aus Ländern des Nahen Ostens, Mittelamerika und Staaten der ehemaligen Sowjetunion eingeführt. Als Energiebasis dienen trotz des verstärkten Einsatzes von Kernkraftwerken die Steinkohlevorräte von etwa 600 Mrd. Tonnen. In Gebirgsgegenden wird auch Wasserkraft für die Stromerzeugung genutzt. Der Anteil der Kernenergie an der Stromerzeugung ist sehr unterschiedlich, er beträgt in Frankreich beispielsweise 76%, in den Niederlanden hingegen nur 2,7%. Rohrleitungssysteme für Erdöl und Erdgas sorgen für die Verfügbarkeit von Energie in abgelegenen Gebieten, in Mitteleuropa schaffen Verbundsysteme für Strom ein ausgedehntes Versorgungsnetz.

Industrie

Neben Nordamerika und Japan ist Europa heute eines der wichtigsten Industriezentren der Erde. Die Standorte industrieller Produktion wurden von den wirtschaftlichen Gegebenheiten in den einzelnen Ländern bestimmt, sodaß sich auf der Basis der vorhandenen Rohstoffe, der Arbeitskraftreserven und der Verbrauchskraft in den verschiedenen Volkswirtschaften unabhängige Industriezentren entwickelten. Auf der Basis von Kohle und Eisen entstanden Zentren der Grundstoffindustrie. Das Kerngebiet stellt die hochindustrialisierte Zone dar, die sich von Großbritannien über Nord- und Ostfrankreich, die Beneluxstaaten, West-, Süd- und Mitteldeutschland sowie die Nordschweiz bis Böhmen und Südpolen erstreckt. Nebengebiete liegen in Nordspanien, Mittelfrankreich, Norditalien und Mittelschweden. Zentren für die Konsumgüterindustrie bildeten sich nahe den großen Verbrauchsgebieten wie London, dem Pariser Becken, dem Rhein-Main-Neckargebiet, dem oberitalienischen Raum, Berlin und dem mitteldeutschen Industriegebiet. Die nach dem Zweiten Weltkrieg in erheblichem Umfang erweiterte Eisen- und Stahlproduktion erfuhr aufgrund der asiatischen Konkurrenz zunehmend eine Rationalisierung und Spezialisierung. Die chemische Industrie nahm mit verschiedenen Formen der Kunststoffherstellung und -verarbeitung großen Aufschwung. Die Verarbeitungs-

Copyrighted material

industrie beinhaltet alle Sparten der Metall-, Maschinenbau- und Elektroindustrie sowie der Textil- und Konsumgüterindustrie. Eine wichtige Stellung innerhalb der Industrieproduktion nehmen Kraftfahrzeugherstellung und Investitionsgüterproduktion ein. Hauptproduzenten Europas sind Deutschland, Großbritannien, Frankreich und Italien. Die Beiträge von Industrie und Handel zum Sozialprodukt sind in allen europäischen Ländern hoch. Seit Mitte der 70er Jahre stieg der Anteil der Dienstleistungen. Dieser Umstand verdeutlicht den wirtschaftlichen Strukturwandel von einer hochentwickelten Industriegesellschaft zu einer Dienstleistungsgesellschaft.

Außenhandel

Europa ist mit 38% am Welthandel beteiligt. Dieser hohe Anteil wird vor allem durch den intensiven Handel innerhalb der westlichen Länder bestimmt (56% des Gesamthandels). Der Handel mit Entwicklungsländern basiert vor allem auf dem Import von Rohstoffen und dem Export von Fertigwaren wie Maschinen und Kraftfahrzeugen. Weltweit wächst der Außenhandel schneller als das Sozialprodukt. Trotz einer Abnahme dieser Dynamik in den 80er Jahren lag die Wachstumsrate noch immer deutlich über der des Weltsozialprodukts. Die Bedeutung des Außenhandels ist in einzelnen Ländern unterschiedlich, nahm jedoch im Zeitraum von 1960 bis heute in fast allen westlichen Industrieländern deutlich zu, besonders in kleinen Ländern wie Belgien, Irland und den Niederlanden, aber auch in Deutschland. Zur Förderung des Außenhandels wird auch die Weiterentwicklung multilateraler Vertragswerke wie beispielsweise der Welthandelsorganisation (WTO) angestrebt. Im Zuge der einheitlichen Währung entstand ab dem 1.1.1999 ein Wirtschaftsraum mit heute 306 Millionen Einwohnern, dessen Anteil am Welt-Bruttoinlandsprodukt mit rund 20% ungefähr dem der USA entspricht. Der Anteil der Euro-Zone am Welthandel liegt mit 16,6% sogar noch höher als der der USA mit 15,6%. Zu den ursprünglich 11 Teilnehmern an der gemeinsamen Währung kam mit der Aufnahme Griechenlands mit 1.1.2001 ein weiteres Land hinzu. Bisher wurde im Wirtschaftsverkehr der Mitgliedstaaten der Euro-Zone mit dem Ausland häufig der Dollar als Transaktionswährung benutzt. Dies geschah auch im Handelsverkehr mit anderen europäischen oder sonstigen benachbarten Ländern. Da die Euro-Zone für viele Partnerstaaten der wichtigste Handelspartner ist, wird sich der Euro als Rechnungswährung gerade in Mittel- und Osteuropa, aber auch im Mittelmeerraum durchsetzen. Ebenso wird die „Euro-Zone" durch den einheitlichen Kapitalmarkt an Anziehungskraft gewinnen. Der Euro ist als Handels-, Anlage- und Reservewährung neben dem Dollar zu der neuen globalen Leitwährung geworden, und ihm kommt mehr Gewicht zu als der Summe der in ihm aufgehenden Währungen.

Tourismus

Die Entwicklung unserer Konsumgesellschaft und die damit verbundene steigende Bedeutung des Reisens rief zunächst die erste große Reisewelle der 60iger Jahre hervor und etablierte den Tourismus als weltweit bedeutenden Wirtschaftsfaktor. In volkswirtschaftlicher Hinsicht erfüllt der Tourismus wichtige Funktionen. Er schafft vor allem Arbeitsplätze in Bereichen wie Gastronomie, Erholung und Unterhaltung, in denen menschliche Arbeitskraft nur schwer ersetzbar und rationalisierbar ist. Andererseits ist diese Branche für die Arbeitnehmerseite oft mit erheblichen Nachteilen verbunden (ungünstige Arbeitszeiten, Saisonabhängigkeit, hohe persönliche Anforderungen bei niedrigen Löhnen und die Notwendigkeit der Kinder- und Familienarbeit). Der Tourismus hat neben der Einkommens- und der Produktionsfunktion auch eine Ausgleichsfunktion: Er stellt für industriell unterentwickelte - meist ländliche - Gebiete eine zusätzliche Einkommensquelle dar und trägt zu deren Einbeziehung in den Wirtschaftskreislauf bei. Die Welthandelsorganisation (WTO) registrierte 1991 weltweit 449 Mio. internationale Ankünfte. Zwei Drittel davon (283 Mio.) und die Hälfte aller Einnahmen (52,6%) entfielen dabei auf Europa.

Tabelle 1: Tourismus in Europa 2004

Land	Betten * (in 1.000)	Nächtigungen ** (in 1.000)
Belgien	122	14404
Dänemark	69	9672
Deutschland	1609	195047
Estland	22	3292
Finnland	120	13812
Frankreich	1266	188524
Griechenland	668	55639 +
Irland	144	24716 +
Italien	2000	234019
Lettland	18	1875
Litauen	19	1642
Luxemburg	14	1279
Malta	39	8430
Niederlande	190	28386
Österreich	571	74014
Polen	165	18448
Portugal	254	34141
Schweden	190	21526
Slowakei	56	6716
Slowenien	30	4965
Spanien	1512	234697
Tschech. Republik	230	24931
Ungarn	158	14662
Ver. Königreich	1223	178937
Zypern	92	14623

* Anzahl der Betten in Hotels und ähnlichen Betrieben
** Anzahl der Nächtigungen in Hotels und ähnlichen Betrieben
\+ Daten aus 2002 aktuellere nicht verfügbar

Quelle: EUROSTAT -> Indikatoren, Handel und Dienstleistungen -> Tourismus -> Kapazität der Beherbergungseinrichtungen

Dienstleistungen

Der Begriff Dienstleistungen umfaßt in vereinfachter Definition an Personen gebundene nutzenstiftende Leistungen, die der Befriedigung menschlicher Bedürfnisse dienen. Je nach ihrem Einsatz in Unternehmen und Haushalten können verbraucherbezogene Dienstleistungen (z.B. Erholung, Reinigungs- und Reparaturdienste, Körperpflege) von produktionsbezogenen Dienstleistungen (z.B. Unternehmensberatung, Marktforschung) unterschieden werden. In den letzten 150 Jahren verzeichnete der Dienstleistungssektor stetigen Zuwachs. Die steigende Bedeutung der Dienstleistung ist eine typische Erscheinung des 20. Jahrhunderts. Im Zuge der Steigerung des Pro-Kopf-Einkommens änderte sich auch das Bedürfnis nach „Freizeitgütern" (Sport, Spiel, Unterhaltung, Wellness). Auch die Sachgüterproduktion erfordert zunehmend Dienstlei-

Copyrighted material

stungen, die die eigentliche Fertigung begleiten und entweder als betriebliche Teilfunktion in den Unternehmen selbst oder von spezialisierten Dienstleistungsunternehmen erbracht werden. Auch in den Bereichen Absatz und Vertrieb von Sachgütern entwickelten sich Dienstleistungen wie Beratung, Finanzierung, Werbung, Service und Wartung zu wichtigen Wettbewerbselementen.

Stellung im Beruf

Im Jahr 2002 waren von den 170 Millionen Erwerbstätigen der EU-Staaten 71% im Dienstleistungsgewerbe, 25% in der Industrie und 4% in der Landwirtschaft beschäftigt. 14,6% der Erwerbstätigen waren selbständig tätig. Die höchsten Anteile an Selbständigen wiesen Griechenland (41,8%), Portugal (26,9%) und Italien (25,4%) auf, die geringsten Schweden (5,0%), Luxemburg (5,9%) und Dänemark (7,0%). Auch die höchsten Anteile an selbständig tätigen Frauen verzeichneten Griechenland (38,6%), Portugal (25,2%) und Italien (19,5%), die geringsten Schweden (2,6%) und Dänemark (4,0%). Von den neuen EU-Beitrittsländern wiesen Lettland (30,5% gesamt, Frauen 25,5%) und Polen (28,1% gesamt, Frauen 25,4%) die höchsten Prozentsätze auf.

Arbeitslosigkeit

Nach einer Periode des Rückganges der Arbeitslosenquote nach 1994 ist die Zahl der Beschäftigungslosen seit 2002 wieder steigend. Die niedrigsten Arbeitslosenquoten verzeichneten im Februar 2005 Irland (4,3%), das Vereinigte Königreich (4,6%), Niederlande (4,8%) und Dänemark (4,9%). Deutschland und Frankreich verbuchten mit (9,5%) hinter Griechenland (10,0%) weiter die höchste Arbeitslosenquote der „alten" EU. Von den seit Mai 2004 neuen Mitgliedsstaaten verzeichnen Polen (17,7%), die Slowakei (16,4%) die höchsten Zahlen an Beschäftigungslosen.

5. Wie entwickelten sich jene Bereiche, die wesentlich für erfolgreiches Wirtschaften sind ?

Die Mitglieder der Europäischen Union sind nach sicherheits- und sozialpolitischen Kriterien (Sozialsystem, Bildungssystem, innere Sicherheit, etc.) sehr stabile Länder. Dies wird als Vorraussetzung für eine gesunde und nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung gesehen.

Das Ausmaß der Beteiligung an Ausbildungssystemen hat oft großen Einfluß auf die Erwerbstätigkeit. In der Altersgruppe von 15 bis 19 Jahren wiesen die OSZE-Länder im Jahr 2001 eine Quote der Bildungsbeteiligung von 77,7% auf (Schule, Universität, berufsbezogene Ausbildung). Eine deutlich überdurchschnittliche Bildungsbeteiligung wiesen Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, die Niederlande, Finnland und Schweden auf. Italien, Griechenland, Österreich, Portugal und Großbritannien lagen unter dem Durchschnitt. Defizite sind in den Bereichen Forschung und Innovation zu verzeichnen. Im Gegensatz zu den USA und Japan beteiligt sich die Wirtschaft in den EU-Staaten teilweise nur zu 50 Prozent an Forschung und Entwicklung. EU-weit ist ein allgemeiner Rückgang der Forschungsausgaben zu beobachten. Über dem EU-Durchschnitt im Bereich Forschung liegen Deutschland, Frankreich, die Niederlande und Großbritannien. Deutlich unter dem Durchschnitt finden sich Portugal, Griechenland und Spanien.

Weiterführende Literatur zu Club Carriere:

Aiginger, Karl (1995). Von der Mitte aus, auf dem Weg nach vorne. Österreichs Wirtschaft in den 1960er und 1990er Jahren. In: Sieder, Reinhard/Steinert, Franz/Tálos, Emmerich (Hg.). Österreich 1945-1995. Gesellschaft, Politik, Kultur. Verlag für Gesellschaftskritik, 269-278.Aiginger, Karl (1996). Wirtschaftsstandort Österreich. In: Brandstaller, Trautl (Hg.). Österreich 2 ½. Anstösse zur Strukturreform. Deuticke, 105-126.Aiginger, Karl (1997). Industriepolitik. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 557-566.Beer, Elisabeth/Federer, Brigitte/Goldmann, Wilhelmine et al. (1991). Wem gehört Österreichs Wirtschaft wirklich? Orac.Bellak, Christian/Clement, Werner/Hofer, Reinhold (1994). Wettbewerbs- und Strukturpolitik. In: Nowotny, Ewald/Winkler, Georg (Hg.). Grundzüge der Wirtschaftspolitik Österreichs. Manz, 120-154. Butschek, Felix (1996). Statistische Reihen zur österreichischen Wirtschaftsgeschichte. Die österreichische Wirtschaft seit der Industriellen Revolution. WIFO.Diem-Wille, Gertraud (1996). Karrierefrauen und Karrieremänner. Eine psychoanalytisch orientierte Untersuchung ihrer Lebensgeschichte und Familiendynamik. Westdeutscher Verlag. Dirninger, Christian (1995). Entwicklungslinien und Strukturelemente der österreichischen Wirtschaftspolitik in der Zweiten Republik. Böhlau, 9-57.Dockal, Josef (1995). Österreichs Wirtschaft im Überblick 95/96. EIM Small Business and Research Consultancy (1997). Das Europäische Beobachtungsnetz für KMU. Fünfter Jahresbericht. Bericht an die DG XXIII der Kommission der EU des ENSR (European Network for SME Research) und EIM Small Business and Research Consultancy.Goeudevert, Daniel (1998). Wie ein Vogel im Aquarium. Aus dem Leben eines Managers. Rowohlt. Gross, Werner (1997). Karriere(n) in der Krise. Die seelischen Kosten des beruflichen Aufstieges. Dt. Psychologen-Verlag. Krainer, Heinrich/ Eisenwort, Walter/Müller, Christian (1997). Erfolg durch Forschung. Forscher. Firmen. Fakten. Signum. Lauber, Volkmar (1997). Wirtschafts- und Finanzpolitik. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 545-556. Nonaka, Ikujiro/Takeuchi, Hirotaka (1995). The Knowledge Creating Company. How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation. Oxford University Press. Oelsnitz, Dietrich von der (1998). Als Marktpioner zu dauerhaftem Erfolg. In: Havard Businessmanager, 20(4), 24-31. Sandgruber, Roman (1995). Ökonomie und Politik. Ueberreuter. Sandgruber, Roman (1996). Der Jange Schatten" der österreichischen Wirtschaftspolitik. In: Politik und Ökonomie. Wirtschaftspolitische Handlungsspielräume Österreichs. Informationen zur politischen Bildung, Nr 11/1996, 43-55. Statistisches Handbuch/Jahrbuch für die Republik Österreich, diverse Ausgaben.Wien.Weber, Fritz (1997). Die wirtschaftliche Entwicklung. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 25-39. WK - Wirtschaftskammer Österreichs (1995). Jahrbuch der österreichischen Wirtschaft 1994. Statistiken. Wien.

Weiterführende Literatur zur Wirtschaftsentwicklung Europas:

Bausinger, H. et al. (Hg.) (1991). Von der Pilgerfahrt zum modernen Tourismus. Berg, H. von (1985). Die Analyse. Die EG als Zukunftsmodell für Ost und West. Cipolla, M. (Hg.) (1980). Europäische Wirtschaftsgeschichte. 5 Bde. Habrecht, W. (1984). Die Europäische Gemeinschaft. Kellenbenz, H. (Hg.) (1980f.). Handbuch der europäischen Wirtschafts- und Sozialgeschichte. Matis, H./Stiefel, D. (1991). Die Weltwirtschaft. Struktur und Entwicklung im 20. Jahrhundert. Pohl, H. (1989). Aufbruch der Weltwirtschaft. Voppel, G. (1990). Die Industrialisierung der Erde. Wagner, H. (1993). Einführung in die Wirtschaftspolitik. Weisglas, M. (1985). Schritte zur Europäischen Union.

Copyrighted material

Tabelle 2: Anzahl der Beschäftigten nach Wirtschaftssektoren in %

Land	Dienstleistungen			Industrie			Landwirtschaft		
	1990	2001	2004	1990	2001	2004	1990	2001	2004
Belgien	70,3	75,3	77,3	26,7	22,4	20,7	3,1	2,3	2,0
Dänemark	69,3	74,0	75,6	25,5	22,7	21,2	5,2	3,3	3,1
Deutschland	-	69,2	71,3	-	28,3	26,4	-	2,4	2,2
Estland	43,1	60,4	59,6	37,2	32,8	34,8	19,7	6,8	5,8
Finnland	61,2	67,1	69,2	30,1	27,3	25,8	8,6	5,6	5,0
Frankreich	67,3	74,3	-	27,0	21,9	-	5,7	3,8	-
Griechenland	-	59,6	62,9	-	24,5	23,2	-	15,9	13,9
Irland	-	64,0	66,2	-	28,8	27,6	-	7,2	6,2
Italien	60,2	65,9	66,7	32,4	29,3	29,0	7,5	4,8	4,4
Lettland	45,2	59,3	60,9	37,5	26,0	26,5	17,4	14,8	12,5
Litauen	37,9	55,8	56,1	43,2	27,0	28,1	18,9	17,2	15,8
Luxemburg	66,3	76,2	77,5	30,6	22,4	21,2	3,1	1,4	1,3
Malta	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Niederlande	71,3	77,5	79,1	24,3	19,1	17,6	4,4	3,4	3,3
Österreich	56,0	63,3	64,9	27,3	23,5	22,5	16,7	13,1	12,6
Polen	-	46,7	53,9	-	25,1	26,8	-	28,2	19,2
Portugal	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Schweden	69,8	73,8	75,1	27,0	23,6	22,6	3,3	2,5	2,3
Slowakei	-	60,2	61,9	-	34,5	34,3	-	5,3	3,9
Slowenien	-	50,5	53,8	-	37,9	35,7	-	11,5	10,5
Spanien	58,8	63,7	64,4	30,6	30,3	29,9	10,5	6,1	5,7
Tschechische Republik	-	56,9	58,4	-	38,8	37,5	-	4,3	4,2
Ungarn	-	59,5	61,9	-	34,3	32,9	-	6,2	5,1
Vereinigtes Königreich	-	79,2	81,3	-	19,8	17,8	-	1,0	0,9
Zypern	-	72,5	-	-	19,9	-	-	7,6	-

Quelle: Eurostat (Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung einschließlich BIP, Jährliche Daten, NACE A6, Beschäftigungsdaten)

Copyrighted material

Tabelle 3: Anteile der wichtigsten Wirtschaftssektoren an der Entstehung des Bruttoinlandsproduktes in %

Land	Jahr	Land- u. Forstwirtschaft, Fischerei	Bergbau, Sachgüterproduktion, Energie- u. Wasserversorgung	Bauwesen	Handel u. Immobilien	Transport, Lagerungswesen, Kommunikation	Sonstige	Bruttoinlandsprodukt zu Marktpreisen in Mrd. EUR
Belgien	2000	1,4	22,1	5,0	22,1	6,7	42,7	247,7
	2001	1,4	21,4	4,9	22,7	6,9	42,8	253,8
	2002	1,3	21,3	4,9	22,9	7,0	42,8	260,0
Dänemark	2000	2,8	31,2	5,2	18,4	8,0	34,3	171,5
	2001	2,9	30,2	5,0	19,0	8,0	35,1	177,8
	2002	2,4	30,6	5,0	19,2	7,7	35,3	183,1
Deutschland	2000	1,2	24,6	5,2	25,4	5,9	37,8	2.030,0
	2001	1,2	24,5	4,8	26,1	6,2	37,2	2.073,7
	2002	-	24,3	4,5	26,6	6,3	38,3*	2.110,4
Estland	2000	5,7	21,0	5,7	16,9	15,1	35,8	5,5
	2001	5,2	21,0	5,7	17,4	15,2	35,4	6,2
	2002	4,9	21,3	6,0	17,1	14,6	36,2	6,9
Finnland	2000	3,8	27,9	5,6	16,6	10,4	35,8	130,1
	2001	3,5	26,5	5,6	17,2	10,6	36,6	135,4
	2002	3,5	25,7	5,4	17,8	10,7	36,9	139,8
Frankreich	2000	2,7	20,1	4,7	24,9	6,3	41,4	1420,1
	2001	2,7	20,0	4,8	25,0	6,5	41,0	1475,5
	2002	-	-	-	-	-	-	1526,6
Griechenland	2000	7,3	14,5	7,5	15,9	8,9	46,0	123,1
	2001	7,0	14,3	8,3	15,5	8,4	46,6	131,0
	2002	7,0	14,2	8,1	15,8	8,5	46,4	141,3
Irland	2000	-	-	-	-	-	-	102,8
	2001	-	-	-	-	-	-	114,7
	2002	-	-	-	-	-	-	129,3
Italien	2000	2,8	23,1	4,8	19,9	7,4	42,1	1.166,5
	2001	2,7	22,9	4,9	20,1	7,4	42,1	1.218,5
	2002	2,6	22,1	4,9	20,9	7,1	42,4	1.260,4
Lettland	2000	4,9	18,6	6,7	10,4	15,4	44,0	7,7
	2001	4,8	18,7	6,1	11,2	15,5	43,6	8,5
	2002	4,7	18,6	6,1	11,1	14,6	44,9	8,9
Litauen	2000	8,0	24,4	6,0	8,5	12,5	40,7	12,3
	2001	7,2	25,4	6,1	8,3	12,6	40,4	13,5
	2002	7,1	24,1	6,4	8,4	13,6	40,4	14,9
Luxemburg	2000	0,7	11,9	5,5	17,6	10,0	54,3	21,2
	2001	0,6	11,6	5,8	17,7	9,9	54,4	21,9
	2002	0,6	10,8	5,9	17,5	9,2	56,1	22,5

* inkl. Land- u. Forstwirtschaft, Fischerei

Copyrighted material

Land	Jahr	Land- u. Forstwirtschaft, Fischerei	Bergbau, Sachgüterproduktion, Energie- u. Wasserversorgung	Bauwesen	Handel u. Immobilien	Transport, Lagerungswesen, Kommunikation	Sonstige	Bruttoinlandsprodukt zu Marktpreisen in Mrd. EUR
Malta	2000	-	-	2,5	-	-	-	4,1
	2001	-	-	2,8	-	-	-	4,3
	2002	-	-	3,2	-	-	-	4,4
Niederlande	2000	2,8	20,1	5,8	20,0	7,3	44,0	402,3
	2001	2,7	19,8	5,9	20,0	7,2	44,4	429,1
	2002	2,5	18,9	5,9	20,0	7,2	45,4	444,6
Österreich	2000	2,3	23,4	7,8	16,9	6,9	42,8	206,6
	2001	2,3	23,1	7,5	16,8	7,1	43,2	212,5
	2002	2,3	23,1	7,4	17,2	7,2	42,9	218,3
Polen	2000	3,5	25,3	8,1	13,3	6,8	43,1	180,6
	2001	3,7	23,7	7,1	14,0	7,2	44,3	207,1
	2002	3,1	23,5	6,5	14,5	7,8	44,6	202,3
Portugal	2000	3,6	21,9	8,1	13,4	6,9	46,1	115,5
	2001	3,8	21,3	8,2	13,2	6,9	46,6	122,8
	2002	-	-	-	-	-	-	129,5
Schweden	2000	1,9	24,7	4,0	20,8	8,3	40,4	259,9
	2001	1,9	23,5	4,4	21,4	8,2	40,6	244,8
	2002	-	-	-	-	-	-	256,2
Slowakei	2000	4,6	28,4	5,4	14,6	10,9	36,1	21,9
	2001	6,0	27,5	5,1	13,3	11,8	36,4	23,3
	2002	4,5	26,0	5,3	14,7	10,9	38,6	25,7
Slowenien	2000	3,4	30,0	6,1	14,5	7,2	38,7	20,5
	2001	3,2	30,2	5,8	14,7	7,3	38,9	21,8
	2002	3,0	29,6	5,6	14,7	7,2	39,9	23,5
Spanien	2000	3,5	20,7	8,4	14,1	8,1	45,2	609,7
	2001	3,4	19,9	8,7	14,2	8,7	45,0	653,2
	2002	3,2	19,3	9,2	14,4	8,8	45,0	696,2
Tschechische Republik	2000	4,0	31,7	7,5	14,4	9,9	32,6	60,3
	2001	3,4	30,8	7,0	15,0	10,5	33,3	67,9
	2002	2,8	31,4	6,4	13,9	11,1	34,4	77,8
Ungarn	2000	4,3	27,8	5,2	17,3	8,6	36,8	50,6
	2001	4,3	26,2	5,1	17,7	8,4	38,3	57,8
	2002	3,7	25,2	5,6	17,0	8,2	40,4	68,9
Vereinigtes Königreich	2000	1,3	23,5	5,2	23,0	8,2	38,9	1560,7
	2001	1,0	22,2	5,4	24,0	8,0	39,4	1598,4
	2002	-	-	-	-	-	-	1659,1
Zypern	2000	3,8	13,1	7,3	14,0	9,4	52,4	9,6
	2001	4,1	12,9	7,5	13,9	10,0	51,7	10,2
	2002	-	-	7,9	-	-	-	10,7

Quellen: alle Statistiken HWWA-Eurostat, Was in Zahlen ude, DUV, Statistik Austria, EU-Portal, CIA World Factbook

Copyrighted material

Tabelle 4: Ausgaben für Forschung und experimentelle Entwicklung (F&E) des Bruttoinlandsproduktes in %

Jahr	1992	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Belgien	-	1,90	1,96	2,00	2,11	1,96	1,89
Dänemark	1,68	2,04	2,18	-	2,39	2,53	2,62
Deutschland	2,48	2,27	2,40	2,45	2,46	2,49	2,52
Estland	-	-	-	-	-	-	-
Finnland	2,80	2,86	3,21	3,38	3,38	3,43	3,48
Frankreich	2,48	2,14	2,16	2,15	2,20	2,23	2,18
Griechenland	-	-	0,67	-	0,65	-	0,62
Irland	1,00	1,25	1,19	1,14	1,11	1,12	1,19
Italien	0,98	1,07	1,04	1,07	1,11	1,16	-
Lettland	0,59	0,45	0,40	0,48	0,44	-	-
Litauen	k	0,56	0,52	0,60	0,69	-	-
Luxemburg	-	-	-	1,71	-	-	1,78
Malta	-	-	-	-	-	-	-
Niederlande	1,97	1,94	2,02	1,90	1,88	1,80	-
Österreich	1,50	1,77	1,88	1,91	2,04	2,12	2,20
Polen	-	0,68	0,70	0,66	0,64	0,58	0,56
Portugal	0,53	0,69	0,75	0,80	0,85	0,80	0,78
Schweden	-	-	3,65	-	4,29	-	3,98
Slowakei	-	0,79	0,66	0,65	0,64	0,58	0,58
Slowenien	1,91	1,39	1,42	1,44	1,56	1,53	1,54
Spanien	0,70	0,87	0,86	0,91	0,92	0,99	1,05
Tschechische Republik	-	1,17	1,16	1,23	1,22	1,22	1,26
Ungarn	1,05	0,68	0,69	0,80	0,95	1,02	0,95
Vereinigtes Königreich	2,80	1,80	1,87	1,86	1,87	1,89	1,88
Zypern	-	0,23	0,25	0,25	0,27	-	-

Quelle: Statistik Austria, Statistische Übersichten Kapitel 16, Daten aus EU-Mitgliedsstaaten, 16.5 und 16.5a

Copyrighted material

Tabelle 5: Bildungsbeteiligung 2003 (ISCED 1997)

Gliederung gemäß International Standard Classification of Education Version 1997

Bildungsstand der Wohnbevölkerung im Alter von 25 bis 64 Jahren in Prozent nach ISCED-Ebenen 2003

Land	Schulstufe 1-8 0/1/2	Schulstufe 9+ 3	Mittl. Spezialergänge 4	nicht univ. Tertiärbereich 5B	univ. Tertiärbereich 5A/6
Belgien	38	32	1	16	13
Dänemark	18	51	-	7	25
Deutschland	17	53	6	10	14
Estland	-	-	-	-	-
Finnland	24	42	-	17	17
Frankreich	36	41	-	9	15
Griechenland	47	30	6	6	12
Irland	38	24	12	10	16
Italien*	53	34	2	x	10
Lettland	-	-	-	-	-
Litauen	-	-	-	-	-
Luxemburg	30	46	10	9	6
Malta	-	-	-	-	-
Niederlande*	34	37	5	3	22
Österreich	21	56	8	7	7
Polen	17	65	3	x	14
Portugal	77	12	x	2	9
Schweden	17	49	x	15	18
Slowakei	14	75	x	-	11
Slowenien	-	-	-	-	-
Spanien	57	17	-	7	18
Tschechische Republik	11	75	1	-	12
Ungarn	26	57	2	-	15
Vereinigtes Königreich	16	56	x	9	19
Zypern	-	-	-	-	-

Quelle: Statistik Austria, Statistisches Jahrbuch 2006, Kapitel 41, Tabelle 41.01 (S.542)

Copyrighted material

Tabelle 6: Arbeitsmarkt, Telekommunikation und Innovation

Land	Erwerbstätige 2004 gesamt in %	BIP Wachstumsrate (progn.)	Bev. unter d. Armutsgrenze in %	Arbeitslosigkeit in % 2000	Arbeitslosigkeit in % 2005	Mobiltelefone je 1000 Einw.	Internetnutzer je 1000 Einw.	Stundenlohn 2002 (Arbeiterinnen)	Gesamtarbeitskosten 2002
Belgien	60,3	2,3	15,0	6,9	8,4	785	392	12,15	24,11
Dänemark	75,7	2,1	11,0	4,3	4,9	881	528	19,58	25,64
Deutschland	65,0	1,6	16,0	7,2	9,5	786	532	15,20	27,70
Estland	63,0	6,2	-	12,8	7,8	661	446	2,23	3,46
Finnland	67,6	2,9	11,0	9,8	8,4	899	553	13,13	22,81
Frankreich	63,1	2,2	14,0	9,1	9,5	687	379	9,98	18,42
Griechenland	59,4	3,1	20,0	11,3	10,0	888	232	5,60	9,44
Irland	66,3	5,1	21,0	4,3	4,3	847	326	12,19	15,96
Italien	57,6	1,7	19,0	10,1	7,6	962	383	8,35	15,79
Lettland	62,3	6,9	-	13,7	9,1	533	409	1,86	2,83
Litauen	61,2	5,9	-	16,4	8,2	603	221	1,59	2,29
Luxemburg	61,6	4,0	11,0	2,3	5,3	1009	352	13,03	19,67
Malta	54,0	1,9	-	6,7	8,0	728	301	-	-
Niederlande	73,1	2,0	-	2,8	4,8	762	569	13,06	22,99
Österreich	67,8	2,1	13,0	3,6	5,2	867	480	11,34	22,30
Polen	51,7	4,5	-	16,1	17,7	684	237	2,28	3,61
Portugal	67,8	1,7	21,0	4,0	7,5	884	340	3,30	5,62
Schweden	72,1	2,8	11,0	5,6	6,3	883	575	13,99	21,20
Slowakei	57,0	5,2	21,0	18,8	16,4	677	290	1,70	2,91
Slowenien	65,3	4,0	-	6,7	6,3	865	373	5,38	9,01
Spanien	61,1	2,7	20,0	11,4	9,2	930	243	7,22	12,74
Tschechische Republik	64,2	4,2	-	8,7	7,9	948	320	2,59	4,26
Ungarn	56,8	3,8	-	6,4	7,1	686	234	2,22	3,97
Vereinigtes Königreich	71,6	2,8	-	5,4	4,6	848	567	13,95	18,72
Zypern	68,9	4,2	-	5,2	6,1	731	269	6,36	9,06

Quellen: Statistik Austria, wettbewerbsrelevante Wirtschaftskammer Österreich, Eurostat

Copyrighted material

Tabelle 7: Energieerzeugung und -verbrauch 1970 bis 1999 in Mio. t (Kohlenäquivalent)

	Energieerzeugung			Energieverbrauch			
	insgesamt			insgesamt			pro Einwohner in kg
Land, Kontinent	1970	1990	2001	1970	1990	2001	2001
Erde, insgesamt	7.045,33	11.491,19	13.410,78	6.439,56	10.864,62	12.439,51	1.941
Belgien	11,46	16,89	17,64	54,11	66,64	75,94	4.202
Dänemark	0,05	12,82	36,74	26,83	23,82	23,31	4.349
Deutschland	255,18	275,02	180,61	418,42	501,28	466,31	5.450
Estland	.	.	3,93	.	.	6,69	4.553
Finnland	1,18	10,40	12,17	18,74	34,26	37,60	7.326
Frankreich	60,80	142,33	179,16	194,51	294,69	356,67	5.752
Griechenland	2,03	11,82	13,27	9,74	31,23	41,21	3.710
Irland	1,76	4,73	2,64	7,62	13,15	20,60	5.186
Italien	25,80	37,60	39,25	142,05	223,73	244,64	4.146
Lettland	.	.	0,37	.	.	4,08	1.608
Litauen	.	.	5,00	.	.	11,31	2.939
Luxemburg	0,11	0,10	0,12	5,78	4,80	4,34	9.289
Malta	.	.	-	.	.	-	-
Niederlande	45,22	93,74	93,94	59,80	108,88	120,70	7.019
Österreich	11,15	8,14	9,69	24,38	31,88	38,13	4.536
Polen	130,56	136,55	109,29	116,26	137,08	124,73	3.332
Portugal	0,99	1,31	1,93	6,39	19,21	28,06	2.777
Schweden	5,14	34,30	37,02	46,40	57,46	59,94	6.718
Slowakei	.	.	8,73	.	.	25,70	4.530
Slowenien	.	.	3,72	.	.	9,22	4.402
Spanien	14,12	44,52	42,52	49,55	115,37	157,93	3.803
Tschechische Republik	.	.	40,68	.	.	57,04	5.102
Ehem. Tschechoslowakei	63,75	64,86	-	77,36	96,31	-	-
Ungarn	20,66	20,61	16,18	29,10	38,73	35,32	3.461
Vereinigtes Königreich	144,53	300,80	381,37	271,28	307,42	326,71	5.434
Europa	911,13	1.511,37	3.256,65	1.720,45	2.346,30	3.588,24	4.202
Afrika	485,80	703,44	980,68	101,67	261,89	423,58	495
Asien	1.601,18	3.250,57	4.672,32	903,09	2.659,14	4.016,18	1.030
Amerika	2.767,39	3.446,32	4.146,41	2.644,62	3.509,07	4.214,41	4.541
Ozeanien	63,39	227,17	384,72	71,02	149,39	197,10	6.097
China	303,76	1.004,01	1.153,02	288,42	893,44	1.100,66	856
USA	2.103,70	2.380,94	2.447,58	2.216,89	2.686,87	3.151,97	11.067

Quelle: Statistik Austria, Jahrbuch 2006, Internationale Daten, Energie

Copyrighted material

Teil A

Parameter und Faktoren des Erfolges

Kapitel III
Gesetzmässigkeiten des Erfolges

Institut für Management & Marketing
Algoprint Marketing GesmbH

Teamleiter der Analyse:
Georg Alexander Angelides

Copyrighted material

III Gesetzmäßigkeiten des Erfolges

Der Wunsch der Herausgeber ist es, mit diesem Buch Hilfen zum Erfolg für Erfolgswillige bereitzustellen. Die zahlreichen Parameter, welche die Situation der Erfolgswilligen kennzeichnen, sind jedoch von der individuellen Problemstellung bestimmt. Dazu zählen: Die Erfolgsdefinition des Erfolgswilligen, das physische und geistige Potential, die Dringlichkeit und die Priorität des Erfolgswunsches und die den Erfolgswilligen zur Verfügung stehenden Ressourcen aus dem bestehenden sozialen Umfeld zum Zeitpunkt des Entstehens des Wunsches. Da jeder dieser Parameter eine ungeheure Bandbreite bietet, tendiert die Anzahl der möglichen Situationen des Einzelnen gegen unendlich. Kann der Ansatz, aus Individualinterviews allgemeingültige Verhaltensregeln abzuleiten, also dennoch Sinn machen? Ja! Natürlich kann ein Kochbuch eine Anleitung für ein schmackhaftes Essen liefern, ohne die genaue Qualität der Zutaten zu berücksichtigen. Zweifelsfrei wird allerdings der Meisterkoch, mit den vorhandenen Zutaten die gleiche Speise schmackhafter zubereiten. Der Ansatz kann also nur in gleichem Ausmaß Erfolg versprechen, wie ein Kochbuch.

Zu den Parametern der Problemstellung

Erfolgsdefinition

Auf die Frage, was für die Interviewten Erfolg bedeute, antwortete ein auffällig großer Teil: „Seine Ziele zu erreichen!" Doch welcher Art sind diese Ziele? Bei dieser Fragestellung erwies sich ein großer Teil der Antworten als nicht finanziell ausgerichtet. Als Ziele wurden am häufigsten angegeben: Strukturen aufzubauen, Tradition zu erhalten, Spaß an der Arbeit zu haben und davon gut leben zu können, Werte zu schaffen, Wissen weiterzugeben, gestellte Aufgaben zu bewältigen, gesetzte Erwartungen zu erfüllen, seine Leistungen anerkannt zu wissen, Menschen glücklich zu machen, Not zu lindern, Zufriedenheit mit den Lebensumständen und sich selbst zu empfinden, sportliche Erfolge und künstlerische Erfüllung zu erreichen, aber natürlich auch: finanzieller Wohlstand. Zusammenfassend kann man hier den Oberbegriff „Erfüllung des Selbstbildes" einsetzen. Menschen haben sich ein gewisses, sich temporär wandelndes Bild von sich selbst zurechtgelegt, das einer gewissen Selbstkonzeption entspricht. Diese Selbstkonzeption ist Wunschbild der eigenen Persönlichkeit, deren Wirkung und deren Erscheinung. Es werden in der Folge Aktivitäten gesetzt, um dieser Selbstkonzeption möglichst nahe zu kommen, wobei hier die Überprüfung über den Fortschritt auf unterschiedliche Art stattfindet. Manche vergleichen ihre Selbstkonzeption mit der eigenen Wahrnehmung, andere mit Fremdwahrnehmungen (entscheidend dabei ist das Vertrauen in die eigene Urteilsfähigkeit, die wiederum von den Erfolgserlebnissen der letzten Zeit abhängt). Da es bei diesem Vergleich fast nie zu einer hundertprozentigen Übereinstimmung kommen kann, ist die Beurteilung der Quote der Übereinstimmung in jenem Maße emotionalisiert, als sich die Selbstkonzeption auf nicht quantifizierbare beziehungsweise meß- oder objektivierbare Größen stützt. Dieses emotional wahrgenommene Ergebnis stützt sich bei Berücksichtigung der eigenen Wahrnehmung auf rationalisierte Interpretationen, bei Berücksichtigung von Fremdwahrnehmungen hingegen auf die emotionale Auswahl der Befragten. Da das Erreichen des Selbstbildes der entscheidende Motivationsfaktor für die Betroffenen zu sein scheint, gilt es, dem Entstehen dieses Selbstbildes unsere Aufmerksamkeit zu widmen.

Das Selbstbild

Das Grundgerüst unserer Selbstkonzeption entsteht in den ersten Lebensjahren. Relevante, also Einfluß nehmende, Fremdeinwirkungen, die wir hier in diesem Kontext in belohnende und bestrafende Einwirkungen unterteilen wollen, bestärken uns in der Ansicht, weniger, gleich viel oder mehr leisten zu können als andere. In der Regel baut unser sich veränderndes Selbstbild auf diesem Fundament auf, außer unerwartete Talente werden entdeckt, außergewöhnliche Leistungen werden erbracht, oder das soziale Umfeld wird radikal verändert, so daß plötzlich andersgeartete Fremdeinwirkungen, die im Gegensatz zu den bereits erfahrenen stehen, stattfinden.

Betroffene, die aus Fremdeinwirkungen, also schon in der Kindheit „erlernt" haben, weniger leisten zu können, als andere, setzen ihr Selbstbild bescheiden an, und erfüllen es oft – aber sie übertreffen es selten.

Die Kenntnis dieses Mechanismus sollte aber auch die Lösung für den Ausbruch aus einem eventuell unerwünschten, also negativen Automatismus klarmachen, nämlich:

a) Talente erforschen,
b) durch diese überdurchschnittliche Leistungen erbringen,
c) diese eventuell einem neuen sozialen Umfeld präsentieren.

Durch Feedback wird das eigene Selbstbild verändert und sorgt somit für eine Korrektur des Kurses. Der Automatismus bleibt unverändert erhalten, wird aber in eine positive Richtung gelenkt.

Wahrnehmungen

Wahrnehmungen sind, wie wir alle wissen, subjektiv. (Paul Watzlawik: Wie wirklich ist die Wirklichkeit?) Diese subjektiven Wahrnehmungen entstehen nicht zuletzt durch unsere selektive Wahrnehmung. Damit ist gemeint, daß nicht nur nicht alles wahrgenommen wird, sondern, daß das Wahrgenommene auch auf subjektive Art wahrgenommen und im Anschluß von uns so interpretiert wird, daß es zu unserer Sicht der Dinge kompatibel ist. Feedback des sozialen Umfeldes ist eine dieser Wahrnehmungen. Daher werden positive Zuwendungen des sozialen Umfeldes auch nur als solche empfunden, wenn sie für plausibel gehalten werden. Noch weiter verfremdet wird die Realität, wenn Feedback nur von den „ehrlichen und wahren" Freunden zugelassen wird, also von denjenigen, die auch die vom Betroffenen vertretene Meinung äußern. Sollte das Sample der Befragten nicht das erwünschte Ergebnis bringen, fließen weitere Wahrnehmungen ein. Der Prozeß der eigenen Wahrnehmung wird also zu jenem Zeitpunkt beendet, zudem die mit der eigenen Meinung korrelierenden Fälle, die nicht korrelierenden Fälle überwiegen. Zu den geeignetsten Methoden zur Verfremdung der Realität zählt auch die Gewichtung der Wahrnehmung von Fremdeinschätzungen. Damit wird die Herabsetzung der Wertigkeit von nicht korrelierenden Wahrnehmungen ermöglicht. Maß der Gewichtung ist die eigene Emotion. Dadurch ergibt sich zwingend der Schluß, daß es einige unabdingbare Grundhaltungen gibt, die uns einen „objektiven" Erfolg erst ermöglichen:

d) Akzeptanz der Möglichkeit, erfolgreich sein zu können,
e) Wahrnehmung auch jener Fakten, die der eigenen Ansicht widersprechen,
f) Rationalisierung der Wahrnehmungen und Evaluierung in meßbaren Größen.

Wie Henry Ford schon sagte: „Ob Sie glauben es zu schaffen, oder ob Sie glauben es nicht zu schaffen – Sie haben recht!"

Die Wahrnehmung als Schnittstelle zur Außenwelt hat naturgemäß die

Copyrighted material

wesentlichste Auswirkung auf unseren Erfolg. Das in vielen Publikationen hochgelobte „positive Denken", das alles möglich macht, ist aus wissenschaftlicher und nicht aus esoterischer Sicht betrachtet, die Grundlage förderlicher Wahrnehmungen. „Positives Denken" bedingt die Setzung eines Zieles, oder zumindest eines Wunsches, der für unseren Erfolg förderlich ist. Durch diese Konditionierung erweitert sich selektive Wahrnehmung auch auf Umstände oder Prozesse, die wir ohne Konditionierung gar nicht wahrgenommen hätten, als förderlich. Ohne das Ziel formuliert zu haben, sich eines Tages in einem bestimmten Unternehmensfeld selbständig machen zu können, würden wir eine günstige Gelegenheit einen derartigen Betrieb übernehmen zu können, gar nicht wahrnehmen.

Zur Umsetzung

Talente erforschen

Zunächst stellt sich die Frage: „Besitzt denn jeder ein wie immer geartetes Talent?" Talent, ein Begriff der aus dem Altgriechischen kommt und Gewicht bedeutet, kann man am besten mit Fähigkeit und Begabung beschreiben. Die erste Falle, in Resignation über die eigene Talentlosigkeit zu verfallen, taucht auf, wenn Talent auf eine einzelne Fähigkeit fokussiert wird, die für sich alleine betrachtet zwar sozial angesehen ist, aber schon von vielen anderen repräsentiert und ausgeübt wird. In diesem Umfeld überdurchschnittlich zu sein bedeutet, sich in einer Disziplin zu versuchen, die für sich allein gesehen nicht zwingend besonderen eigenen Fähigkeiten entspricht. Beispiel: Fast jeder kann freundlich sein. In Kombination mit emotionaler Stabilität, rhetorischer Schulung und Fachwissen ergibt sich aber das Talent, Kundenreklamationen besser als andere behandeln zu können. Schließlich gilt es mindestens überdurchschnittliche, wenn nicht einzigartige Leistungen zu vollbringen. Also scheint es erfolgversprechender zu sein, die Einzigartigkeit in der Kombination der angeborenen oder erworbenen Fähigkeiten zu suchen. Entscheidend für den Erfolg dieser Strategie wird aber schließlich sein, ob die Summe der erkannten Fähigkeiten für die Gesellschaft wertvoll ist, beziehungsweise ob durch diese Fähigkeiten Werke vollbracht werden können, die es sind. Der häufigste Fall stellt sich so dar: Angeborene Begabungen wurden durch Erfahrungen verstärkt, es fehlen aber noch eine oder mehrere komponentiale Fähigkeiten, die erst erworben werden müssen, um soziale Wertigkeit zu schaffen.

Die angeborenen Begabungen und Fähigkeiten - ergänzende Ausbildung beziehungsweise Bildung

Sehr oft wird Bildung in einem Alter konsumiert, in dem man sich seiner Fähigkeiten und Begabungen (noch) nicht bewußt ist. Andererseits muß man auch erkennen, daß manche weltweit anerkannte Experten sich ihr Wissen in 7-10 Jahren aneigneten. Bei genauerer Betrachtung erkennt man aber, daß die meisten Interviewpartner schon mit einem geringeren Status als dem eines „Weltexperten" das Gefühl haben, anerkannt zu werden. In der Realität handelt es sich also in der Regel um Zeitspannen, die kleiner als 7 Jahre sind, vor allem dann, wenn schon gewisse berufliche Erfahrungen erworben wurden. Also ist die Argumentation, es sei zu spät, in fortgeschrittenem Alter diese Taktik anzuwenden, eher in der eigenen Bequemlichkeit begründet. Bekannt ist die Frage eines Partygastes an den anderen: „Können Sie Klavier spielen?" Antwort: „Ich weiß es nicht, ich habe es noch nie probiert!" Obwohl es uns selbstverständlich scheint, etwas nicht zu können, das wir nicht erlernt haben, scheint dies speziell bei Unternehmensgründungen den Gründern nicht so klar zu sein. Ein häufiger Grund des Scheiterns im ersten Versuch (viele der Interviewten starteten einige Versuche vor dem schließlich erfolgreichen) waren die mangelnde Sachkenntnis beziehungsweise die mangelnden Fertigkeiten. Mut und Dynamik veranlaßten viele zu dem Glauben, sich nötiges Wissen auch im Laufe der Zeit aneignen zu können. In wenigen Fällen gelang dies auch, aber unter angeblich großen Rentabilitätsverlusten und hohem Effizienzverlust. Vielen unserer Gesprächspartner war es am Beginn ihrer Karriere nicht möglich, akademische Ausbildung zu erlangen. Andere gaben an, daß das Studium für den späteren beruflichen Erfolg nicht das Ende des Lernens gewesen sei. Im Gegenteil, andauernde Weiterbildung und Fortbildung stehen auf der Liste der Erfolgsfaktoren weit oben. Selbstverständlich ist es schwer, als junger Mensch seine Neigungen und Talente zu erkennen. Aber wenn es Ihnen gelingt, zögern Sie nicht, Ihre Weiterbildung nach Inhalten zu bewerten und nicht nach dem verliehenen Namen. Prüfen Sie, ob das von Ihnen gewählte Studium oder eine andere Form der Weiterbildung jenes Wissen vermittelt, das Sie dazu befähigt, in Verbindung mit Ihren Talenten Außergewöhnliches zu leisten. Es sei auch nie zu spät, sich Wissen anzueignen. Folgender Gedanke wurde aufgeworfen: Das gesamte Wissen einer Branche oder eines Berufs findet sich in einer überschaubaren Anzahl von Büchern wieder. Läse man nun täglich eine Stunde zur Fortbildung, würde man sich im Jahr wahrscheinlich das Wissen von zwölf Büchern aneignen. Praktizierte man dies fünf Jahre lang, hätte man 60 Bücher zu einem Thema, zu einer Branche, beziehungsweise zu einem Beruf gelesen.

Morgen beginnt der Rest Ihres Lebens

Wie erkennt man sein Talent? Nehmen Sie wertfrei wahr, ob Sie Fähigkeiten oder Begabungen besitzen, die andere mit gleicher Vorbildung und gleicher Erfahrung nicht aufweisen. Probieren Sie viele verschiedene Dinge. Nur so steigern Sie die Wahrscheinlichkeit Teilbereiche zu entdecken, die einen Puzzlestein zu Ihrer gesamten Einzigartigkeit ausmachen können. Meist werden wahrgenommene Fähigkeiten beziehungsweise Begabungen nicht als Talente entdeckt, weil die Wertigkeit nicht erkannt wird. Diese Situation tritt vor allem dann auf, wenn die Fähigkeit in einer Situation auftritt, in der sie unerwünscht ist. Es wäre wichtig, diese wahrzunehmen und einen geistigen „Katalog" zu schaffen, wo alle außergewöhnlichen Begabungen unvergeßlich eingetragen sind, um sich ihrer bei Bedarf konzeptionell zu bedienen. Die Summe Ihrer Fähigkeiten macht Sie einzigartig und befähigt Sie, eine für die Gesellschaft wertvolle Aufgabe zu erfüllen, die niemand, oder nur wenige, besser erfüllen könnten als Sie. Manchmal kommt es allerdings vor, daß die Gesellschaft noch nicht weiß, daß sie diese Leistung bei Anbot honorieren würde, aber dazu später. Wichtig ist, daß Ihnen klar wird, daß sie für diese eine Aufgabe die optimale Kombination an Ressourcen besitzen. Viele der Karrieren in diesem Buch haben erst ab dem Moment begonnen erfolgreich zu sein, als die Betroffenen ihre Fähigkeiten in jenen Bereichen einsetzten, in denen sie imstande waren, herausragende Leistungen zu erbringen. Man ist nicht erfolglos. Es ist nur so, daß man für die Mehrzahl der Aufgaben nicht geeignet ist. Wie in allen Bereichen trifft auch bei diesem Thema zu, daß keine absolute Bewertung zutreffend ist. Der Wunsch ausschließlich sinnvoll gekürzte Konversation zu führen, der manchmal auch Wortkargheit oder Einsilbigkeit genannt wird, kann von anderen natürlich auch als angenehme ruhige Wesensart empfunden werden. Diese Eigenschaft wird vielleicht bei Funkern begrüßt, aber als Lobbyist hat man mit dieser Charaktereigenschaft wohl nicht die beste Voraussetzung. Die Evaluation dieser Eigenschaft als für den Erfolg förderlich beziehungsweise

Copyrighted material

hinderlich ist nur im Kontext mit der Tätigkeit möglich. Erstes Ziel muß es also sein, zu erkennen, welches Bedürfnis es in der Gesellschaft gibt, das man mit seinen Fähigkeiten besser als andere erfüllen kann. Das kostbarste, weil nicht vermehrbare Gut, das wir einsetzen, ist unsere Lebenszeit. Lohn oder Gewinn könnte man also auch als Abgeltung für aufgewendete Lebenszeit sehen. Da der Rest unseres Lebens morgen beginnt, sollte man sich genau überlegen, ob man erkanntes bisheriges Fehlverhalten nicht sofort verändern möchte. Jeder Tag an dem die erkannte mögliche Verbesserung nicht umgesetzt wird, ist ein verlorener Tag. Ein Tag, der uns unserem Ziel nicht in dem Maße näher bringt, wie dies möglich wäre. Eine Veränderung birgt Risken? Jawohl, aber auch Chancen. Zeichnen sie für sich den worst case, den schlimmsten Fall, der eintreten könnte, wenn sie bei der Umsetzung der Veränderung scheitern sollten. Stellen sie dieser Situation jene gegenüber, die eintritt, wenn sie den Rest ihres Lebens so weitermachen wie bisher. Erleichtert das ihre Entscheidung? Setzen sie sich Ziele! Sie können kein Ziel erreichen, wenn sie keines haben. Sie können kein Rennen gewinnen, wenn sie nicht wissen, wohin sie laufen. Es gibt natürlich zahlreiche Gründe, sich keine Ziele zu setzen, z.B. die Angst vor Mißerfolg, obwohl es unmöglich ist erfolgreich zu sein, ohne manchmal Mißerfolg zu haben. Niemand schafft das, auch Sie nicht! Sie brauchen also keine Angst davor zu haben. Was tun gegen die Angst vor der Nichtakzeptanz durch das eigene soziale Umfeld? Auch dafür gibt es ein einfaches Rezept, sprechen sie nur mit Menschen darüber, die selbst Ziele haben. Was tun gegen ein gewisses Unbehagen, das am Beginn von Veränderungen besteht? Glauben Sie es: Veränderungen sind nur dann unbehaglich, wenn sie nicht zielgerichtet sind. Und schließlich ist die Unkenntnis über die Art, wie man Ziele erfolgversprechend definiert, eine entsprechende Ursache.

Zieldefinition

Suchen Sie sich vier Arten von Zielen: 1. Persönliche Ziele, 2. Familiäre Ziele, 3. Weiterbildungsziele, 4. Geschäfts- u. Karriereziele. Und zwar jeweils zwei bis vier Ziele in jeder Kategorie. Im Anschluß überlegen Sie sich, wie Sie die Ergebnisse messen können und bis wann Sie diese erreichen möchten. (Kurzfristige Ziele haben einen Fokus von 21 Tagen, mittelfristige von ca. 90 Tagen, und langfristige Ziele in etwa von zwei bis drei Jahren). Was würden Sie tun, wenn Sie nur noch ein Jahr zu leben hätten? Vor welchem Ziel fürchten Sie sich am meisten? Welche Zielerreichung wurde Ihr größtes Glück bedeuten? Was würden Sie tun, wenn Sie nicht versagen könnten? Wenn Sie einen Wunsch intensiv verspüren, das Ziel exakt definieren, überzeugt sind, es erreichen zu wollen, Gründe dafür haben, es erreichen zu wollen, objektiv feststellen, wo Sie stehen, was Ihnen zur Zielerreichung fehlt, und wie Sie diese fehlenden Faktoren erwerben können, dann fehlen Ihnen nur noch zwei Termine: wann diese Veränderung Ihres Lebens beginnt und wann sie bei Zielerreichung endet. Beginnen Sie jetzt, denn morgen beginnt der Rest Ihres Lebens.

Überdurchschnittliche Leistungen erbringen

Leistung ist in der Physik als Größe der vollbrachten Arbeit pro Zeiteinheit definiert. Wenn man diese Formel nun in unser Erwerbsleben überträgt, muß man die Definition der Größen adaptieren. Arbeit würde einer zur Zufriedenheit der Gemeinschaft, oder eines ihrer Mitglieder, erledigten Aufgabe entsprechen. Die Erledigung dieser Aufgabe wird mit geldwerten Vorteilen belohnt. Das Geschick, diese Aufgabe übertragen zu bekommen, ist für sich gesehen eine eben solche. Im Grunde genommen wird also der Wert einer Arbeit entsprechend dem Wertempfinden des Nutznießers belohnt und das unabhängig von der Zeit. Von jenen Ausnahmen abgesehen, bei denen Zwangshandlungen, wirtschaftliche Abhängigkeiten beziehungsweise Notsituationen eine Rolle spielen, sehen wir hier also „gerechten Lohn"! Arbeit mehrmals in einem Zeitraum erfüllt, bringt dem „Leister" die adäquate Entlohnung öfters und daher in Summe, als absoluten Betrag gesehen, je Zeiteinheit mehr. Die von der Gesellschaft gesuchte Lösung von Aufgaben öfter je Zeiteinheit und zur Zufriedenheit zu erledigen, bedeutet also höhere Leistung und somit höheres Einkommen. Die Parameter zeigen uns also schon den Weg.

Die Möglichkeiten zur Steigerung der Leistung (nach unserer Definition) und somit des Einkommens lassen sich also wie folgt zusammenfassen:

a) Niemand außer Ihnen ist fähig und bereit die Aufgabe zu lösen.

b) Es herrscht die Meinung vor, sie könnten die Aufgabe zur Zufriedenheit günstiger erledigen, weil Sie durch Ihr Wissen und Ihre Fähigkeiten weniger Einsatz an Ressourcen benötigen.

c) Sie sind der/die Einzige, der/die Ihre Fähigkeit und Bereitschaft kommuniziert hat.

Ebenso zulässig sind folgende Schlußfolgerungen:

d) Viele können diese Aufgabe lösen. Kein Grund, die Aufgabe Ihnen zu übertragen.

e) Sie haben wie viele andere auch Ihre Bereitschaft und Ihre Fähigkeiten kommuniziert, wieder kein Grund, Ihnen die Aufgabe zu übertragen.

f) Um eine Aufgabe übertragen zu bekommen, müssen Sie noch günstiger sein, als jene, welche die Aufgabe durch ihr Wissen und Ihre Fähigkeiten günstiger erledigen könnten.

g) Da Sie weder Wissen noch Fähigkeiten besitzen um diese Aufgabe zu lösen, werden sie mehr Zeit dazu aufwenden müssen beziehungsweise mehr Ressourcen darauf verwenden oder zukaufen, so daß je Zeiteinheit gesehen, die Rentabilität noch weiter sinkt.

Betrachten wir doch einmal Möglichkeit a) genauer. Niemand außer Ihnen ist fähig und bereit die Aufgabe zu lösen. Das kann drei Ursachen haben: 1. Die Bereitschaft die Aufgabe zu erledigen erfordert ein bestimmtes Ausmaß oder eine Kombination von Charaktereigenschaften, Wissen und Fähigkeiten, die nur Sie besitzen und niemand anderer, der zur Verfügung steht oder dem Auftraggeber bekannt ist, oder 2. Ihre physischen beziehungsweise psychischen Fähigkeiten sind im verfügbaren Umfeld einzigartig (Künstler, Sportler). 3. Sie besitzen einzigartiges Wissen.

Zu Punkt 3: Sie besitzen einzigartiges Wissen

Leider gilt dieser Vorteil nur für eine gewisse Zeit. Nichts wird schneller, leichter und mit mehr Energieeinsatz Ziel von versuchten Diebstählen als Know-how. Jeder Mitarbeiter, jede Werbeaussendung beziehungsweise jedes Produkt das verkauft wird, bietet Möglichkeiten Ihren Produktionsprozeß, Ihre Organisation beziehungsweise Ihr Produkt zu durchleuchten und im Anschluß zu kopieren. Patentumgehungen, Mitarbeiterabwerbungen und Werksspionage sind nicht nur bei großen Unternehmen beliebte Instrumente.

Zu Punkt 2: Ihre physischen oder psychischen Fähigkeiten sind einzigartig. Wie man auch an den Gagen beziehungsweise Honoraren erkennen kann, sind Künstler und Sportler am oberen Ende der Einkommensskala angesiedelt. Natürlich ist das eine wunderbare Alternative, aber leider sehr selten gegeben.

Zu Punkt 1: Die Bereitschaft die Aufgabe zu erledigen und ein bestimmtes Ausmaß oder eine Kombination von Charaktereigenschaften, Wissen und

Copyrighted material

Fähigkeiten. Dies ist für die Mehrzahl der interviewten Persönlichkeiten der erfolgversprechendste Weg. Entsprechend der Charaktereigenschaften und der Talente sich das ergänzende Wissen und die ergänzenden Fähigkeiten anzueignen und vor allem auch die Bereitschaft zu zeigen, die Aufgabe zu erledigen. Am häufigsten scheitern Menschen nicht an ihrer geistigen Kapazität oder an ihrem mangelnden Talent, sondern an Mangel an eben dieser Bereitschaft. Was sind die Ursachen? Menschen, die sich Großes zutrauen, empfinden „niedere Tätigkeiten" für sich als zu minder, außer sie besitzen ein gesundes Maß an Demut und der Bereitschaft in zukünftige Positionen zu investieren. Menschen, die sich nichts Großes zutrauen, besitzen selten den Mut, nach den ersten Schritten den großen Schritt Richtung Erfolg zu wagen. So scheint es, daß Menschen mit Selbstvertrauen, Demut und Disziplin sowohl die Zeit des Einstiegs, als auch den Schritt zum Aufstieg erfolgreich bewältigen. Mr. Kroc (Gründer von McDonalds): "There is nothing which can replace persistence." („Es gibt nichts, was Beständigkeit ersetzen kann.")

Erst die erfolgreiche Erledigung von „minderwertig" scheinenden Arbeiten eröffnet die Chance, andere Aufgaben angeboten zu bekommen. Es muß also eine dauerhafte Bereitschaft zu Höchstleistungen vorherrschen. Und zwar über das Maß der Erfüllung hinaus – um nicht nur Zufriedenheit zu erwecken, sondern vielleicht sogar aufgrund der Begeisterung des Auftraggebers an andere empfohlen zu werden.

In vielen Interviews finden Sie auch die Aussage, daß Menschen, die dem Erfolg nachjagen, häufig scheitern. Folgende Erklärung scheint plausibel: Da jede auszuführende Leistung daraufhin analysiert wird, ob sie der eigenen Karriere dienlich ist, werden oft Leistungen, die zwar Teil der Gesamtaufgabe sind dennoch nicht erfüllt, weil sie vordergründig nicht wichtig erscheinen. Da aber die eigene Analyse manchmal fehlerhaft ist, werden Chancen vertan, die anderen, die die Aufgabe aus Leistungsbereitschaft erfüllen, zugute kommen.

Präsentation der Leistungen

„Tue Gutes und rede darüber."

Wie wir alle wissen, reicht es nicht, nur etwas zu leisten, um geldwerte oder auch soziale Anerkennung zu erhalten. Die anderen müssen es auch erfahren, um begeistert zu sein, und ihrer Wertschätzung durch Lob oder, in der freien Marktwirtschaft noch begehrter, durch Nachfrage, Ausdruck zu verleihen. Es gilt also, seine wenn möglich einzigartigen Leistungen zu kommunizieren. Womit wir beim originären Gedanken des Marketings angelangt wären. Viele der Interviewten fanden, daß Ihre Leistungen ihren Qualitätsvorstellungen entsprechen, es ihnen aber bis jetzt nicht in gewünschtem Umfang möglich war, den Nutzen für andere zu kommunizieren. Dies ist mounter auch in mangelnden finanziellen Ressourcen begründet. Internationale Konzerne beherrschen das Marketing ihrer Produkte nicht nur, sie haben auch die notwendigen Mittel, um in einer vernetzten Mediengesellschaft, ihre Botschaft zu kommunizieren. Es scheint auf den ersten Blick so, als ob das Internet Ausgleich schaffen würde, aber in Wahrheit ist es heute zwar nahezu jedem möglich, sich im Internet zu präsentieren, aber nur wenige haben die Mittel, ihre Internetadresse zu kommunizieren. Der Effekt, daß bedarfsweckende Werbung von bedarfsdeckender Werbung zurückgedrängt wird, ist zwar tendenziell vorhanden, aber dennoch wird Information von jenen Stellen abgerufen, die dem Kunden bekannt sind. Es gilt also, die Kommunikationskraft einzuschätzen, zu bündeln und zielgenau einzusetzen. Die Wahl der Zielgruppe hängt also letzten Endes nicht nur vom eigenen Produkt oder der eigenen Dienstleistung ab, sondern nicht zuletzt auch vom eigenen Kommunikationskapital. Fragen, die durch gute Leistungspräsentation den potentiellen Kunden beziehungsweise Arbeitgebern beantwortet werden müssen, sind also:

1. Was ist an meiner Leistung einzigartig?
2. Wie werde ich die Erwartungen übertreffen?
3. Warum ist der erhoffte Nutzen höher als die Investition?
4. Wieso kann ihr „Käufer" dabei ein hervorragendes Gefühl haben?
5. Warum sollte sich ihr „Käufer" jetzt dafür entscheiden?

Wenn die Leistung, die sie präsentieren, dann auch wirklich der Ankündigung entspricht, ist der langfristige Erfolg nur mehr von der Konkurrenz bedroht.

Akzeptieren Sie die Möglichkeit, erfolgreich sein zu können

Wie wir bereits im ersten Kapitel gefolgert haben, ist diese Akzeptanz unbedingt notwendig, um trotz unserer möglicherweise pessimistisch geprägten selektiven Wahrnehmung auch Anzeichen für den Erfolg wahrzunehmen. Diese wiederum bestärken uns in dem Glauben, auf dem richtigen Weg zu sein. Es gibt in diesem Kontext aber noch eine Eigenschaft, die uns das Leben langfristig erleichtert. Nämlich Selbstverantwortlichkeit! Darunter ist das Bewußtsein gemeint, daß wir an allem was uns passiert Verantwortung mittragen. Sie ermöglicht uns gleichermaßen, Erfolge unseren Fähigkeiten, als auch Mißerfolge unserer Unfähigkeit zuzuschreiben. Dies erleichtert unser Leben insofern, als wir dadurch erkennen, daß Mißerfolge vermeidbar gewesen wären. Es ist also nicht so, daß eine Weltverschwörung oder die Vorsehung etwaige Mißerfolge verursacht haben, sondern wir diese Mißerfolge durch unser Handeln ermöglicht haben. Ist es die Schuld des Unternehmers, wenn ein Produkt plötzlich nicht mehr gebraucht wird? Nein! Aber es wäre die Schuld des Unternehmers, die Entwicklung entweder nicht rechtzeitig erkannt oder das gesamte Unternehmen auf ein einziges Standbein, sprich Produkt, aufgebaut zu haben. Ist es die Schuld des Firmeninhabers, daß das Unternehmen abgebrannt ist? Nicht notwendigerweise, aber es ist seine Schuld, sich nicht versichert zu haben. Wenn wir daran glauben, daß unsere Zukunft in unseren Händen liegt, sehen wir auch die Möglichkeit, sie zu beeinflussen, können Erfolge emotional dazu nutzen, um Kraft zu tanken und leben in dem Bewußtsein, nicht vom Schicksal gegeißelt zu werden. Einen weiteren hilfreichen Tip gibt ein bekanntes Zitat: „Das Wissen um das Machbare ist der halbe Erfolg!" Die Energie, die eingesetzt wird, um Schwierigkeiten zu überwinden, erschöpft sich erst wesentlich später, wenn man davon Kenntnis hat, daß sie andere bereits überwunden haben. Es gilt also auch, sich über ähnliche Aktivitäten zu informieren. Als innovativer Unternehmer, der Schwierigkeiten bei Neueinführungen überwinden möchte, tritt an Stelle des Wissens der Glaube. Der Glaube daran, alle Schwierigkeiten auf irgendeine Art überwinden zu können. Zweifel sollten also höchstens über den eingeschlagenen Weg, aber nie über das Ziel auftauchen.

Versuchen Sie auch Fakten wahrzunehmen,
die Ihrer eigenen Ansicht widersprechen

Meine Welt

Wir haben eine klare Vorstellung davon, wie Menschen handeln, eine klare Vorstellung von Gut und Böse, und klare Vorstellungen über kulturelle und soziale Regeln. Wir haben klare Vorstellungen, wie ein zufriedener Kunde reagiert, welche Leistungen gefordert werden können, was teuer und was billig

Copyrighted material

ist. Dennoch sind wir im wesentlichen unser ganzes Leben davon abhängig, wie andere Menschen ihre Welt wahrnehmen. Also gilt es, die Welt der anderen zu erfahren, um ihre Handlungsweisen verstehen zu können. Darüber hinaus eröffnet uns diese offene Art der Welt zu begegnen auch die Chance, Fakten zu entdecken, die unseren Ansichten widersprechen, und uns deshalb sonst verborgen blieben. Die Interviewten gaben oft an, daß sie durch Gefühle entstandene Meinungen aufgrund der recherchierten Fakten völlig revidieren mußten. Beispiel: Nach zehn erfolglosen Versuchen, ein Produkt an den Mann zu bringen, entsteht das Gefühl, daß die erfolgreiche Zeit dieses Produkts eben vorbei ist. Nach der Recherche ergibt sich, daß es solche Phasen auch schon früher gegeben hat. Nach diesen Phasen war der Umsatz immer besonders hoch. Weiteres Beispiel: Nach einem Monat erfolgloser Versuche, ein Produkt an den Mann zu bringen, entsteht das Gefühl, das man sich in der Vermarktungsfähigkeit des Produkts getäuscht hat. Nach den Recherchen ergibt sich, daß es allerdings auch nur siebenmal versucht wurde. Das Sample ist also viel zu klein, um verläßliche Rückschlüsse auf die Vermarktungsfähigkeit zu ziehen. Wenn man natürlich schon zu Anfang dem Erfolg des Produkts oder der Dienstleistung eher skeptisch gegenübersteht, akzeptiert man den Mißerfolg schneller, weil er ja die eigene richtige Einschätzung beweist. Der Versuch, das Gegenteil der eigenen Meinung durch Fakten zu beweisen, lohnt sich also manchmal.

Verständnis für andere

Schwejk: „Mir ist die ganze Welt gleichgültig."
Antwort des Kollegen: „Aber was ist, wenn du der ganzen Welt gleichgültig bist?" Wir leben im sozialen Gefüge, ohne eine wirkliche Chance uns völlig zu lösen. Das Ausmaß der Prozeßregulierung ist in den meisten Organisationskulturen hoch, läßt aber dem Einzelnen in der Regel noch einen großen Spielraum für Eigeninitiative, innerhalb dessen dann die subjektive Sicht der Dinge wesentlichen Einfluß auf die eigenen Handlungen nimmt. Obwohl bei Studien festgestellt wurde, daß in der Gastronomie unfreundliche Gäste in der Regel schneller und zuvorkommender bedient wurden, erhebt sich der Verdacht, daß dies nur deswegen erfolgt ist, um weitere Schwierigkeiten zu vermeiden. Es erscheint aber auch logisch, daß sobald keine Konsequenzen zu befürchten sind, persönliche Antipathien den zwischenmenschlichen Kontakt und die daraus resultierenden Handlungen negativ beeinflussen werden. Viele der Interviewten gaben an, durch ihr Verständnis für andere bessere Arbeitsbedingungen schaffen, erfolgreichere Produkte kreieren und Rechtsstreitigkeiten besser einvernehmlich lösen zu können. Entscheidungen anderer aus deren Sicht nicht nur zu verstehen, sondern auch akzeptieren zu können, und vielleicht sogar bei der Gestaltung des eigenen Umfelds mit zu berücksichtigen, zählt zu den Charakterstärken besonders erfolgreicher Führungskräfte.

Für und wider

Inwieweit ist also Verständnis für andere förderlich für die eigene Karriere? Ist es sinnvoll, Mitarbeitern mit sozialen oder wirtschaftlichen Problemen zu helfen, indem man über Leistungsschwächen hinwegsieht? Und vor allem - wie lange kann beziehungsweise sollte man dies tolerieren? Ist es sinnvoll, sein Produkt so stark dem Markt anzupassen, bis es einem selbst nicht mehr gefällt und man einen eventuell niedrigen Qualitätsstandard vor sich selbst nicht mehr vertreten kann? Sollte man Geschäftspartnern so sehr entgegenkommen, daß man mit dem gerade noch vertretbaren Maß an eigenen Vorteilen den Geschäftsabschluß zustande bringt? Wieweit sollte man die eigene Persönlichkeit an die Erfordernisse der jeweiligen Situation anpassen und sich mehr oder weniger selbst verleugnen? Die Dimension der eigenen Vertretbarkeit von Entscheidungen gegenüber dem eigenen Gewissen wird hier völlig vernachlässigt, da moralische oder ethische Grundsätze in Kulturen und sozialen Gruppen zu unterschiedlich sind. Aber selbst ohne Berücksichtigung dieser Aspekte, sind die oben genannten Entscheidungen nicht so leicht zu treffen. Dies sind Fragen, die uns an die Grenzen unserer Entscheidungsfähigkeit bringen. Ein zu hohes Maß an Verständnis und Kompromißbereitschaft bringt uns vielleicht massive Nachteile wirtschaftlicher aber auch psychologischer Art und beeinträchtigt so unsere Lebensfähigkeit und Lebensqualität. Eine restriktive Haltung, die auf den unmittelbaren sach- beziehungsweise geldwerten Vorteil abzielt, erhöht zwar unsere Rentabilität und unsere materielle Zufriedenheit, belastet aber die Dichte und Qualität unseres sozialen Netzes, mit eingeschränkter Sympathie der Beteiligten, was uns langfristig wieder sach- beziehungsweise geldwerte Nachteile bescheren könnte. Wie so oft liegt also auch hier das Optimum im Kompromiß, der etwas leichter zu finden ist, wenn man sich selbst folgende Fragen beantwortet:

- Werde ich durch eine positive oder negative Entscheidung meinem Ziel langfristig näher kommen?
- Wie stark wird meine Entscheidung meine Beziehungen zu welchen Personen beeinflussen?
- Welche irrationalen Faktoren beeinflussen mich bei der Entscheidung?
- Kann ich diese Entscheidung aus wirtschaftlicher und ethischer Sicht zur Maxime meines Handelns erklären?

Rationalisieren Sie Wahrnehmungen und evaluieren Sie diese durch Bewertung in meßbaren Größen

Emotionen im Griff

Spontane Entscheidungen sind oft gut. Oft auch nicht. Gestehen Sie bei Entscheidungen ihren Emotionen mit gutem Gewissen Gewicht zu, aber achten Sie darauf, dies nur dort zu tun, wo Fakten nicht das Gegenteil beweisen. Gegenüber einem Mitarbeiter eine Kündigung auszusprechen – dieser Gedanke kommt Führungskräften oft. Aber vorerst sollte man sich die Zeit nehmen zu analysieren, warum der Mitarbeiter den Erwartungen nicht entspricht. Und - welche Alternativen stehen zur Verfügung? Emotionen verführen uns auch oft, Prozesse zu veranlassen. Teilweise nur aus dem Grund, weil uns die gegenwärtige Situation emotional stört. Aber wird diese Änderung uns unserem Ziel näherbringen, oder werden nur unsere Emotionen beschwichtigt? Die zentrale Frage unseres Handelns sollte also sein: Wozu?

Was ist schon erfolglos?

Sehr oft haben in der Öffentlichkeit als erfolgreich angesehene Personen den Eindruck, sie seien nicht erfolgreich. Vor allem deswegen, weil das bereits erreichte Maß an Erfolg nicht den eigenen Vorstellungen entspricht. Daraus

Copyrighted material

resultiert wiederum eine gewisse Unzufriedenheit, die gleichermaßen als Motor wie als psychische Belastung empfunden wird.

Fakten sind absolut – in welchem Bezugssystem?

Um den eigenen Erfolg realistisch einzuschätzen, ist es oft hilfreich, die eigene Situation mit der anderer zu vergleichen. Wieviel Prozent der Menschen in meinem Land genießen ein höheres Einkommen? Wieviel Prozent der Unternehmer haben nach gleicher Zeit weniger Betriebsgewinn, beziehungsweise weniger einer anderen Kennzahl, die mein Unternehmensziel charakterisiert? (Marktanteil, Bekanntheitsgrad, etc...) Werden Sie sich über die Parameter, die für Sie Erfolg definieren, klar, und versuchen Sie diese in Zahlen zu fassen. (Beispiel: „Ich möchte mein Produkt bekannt machen", ist eine Definition, die Sie nur emotional evaluieren können. Besser ist daher: „Ich möchte, daß 40% der Hausfrauen mein Produkt kennen." oder statt „Ich möchte mehr Zeit mit meiner Familie verbringen", definieren Sie „Ich möchte wöchentlich x Stunden mit meiner Familie verbringen"). Ein klares „Ja, ich habe mein Ziel erreicht und fühle mich daher erfolgreich", oder ein „Nein, ich habe mein Ziel nicht erreicht und fühle mich daher nicht erfolgreich", wird das Resultat sein. Relativieren Sie aber dieses Ergebnis nicht. Die meisten Menschen haben die Tendenz, nach Abschluß dieser Erfolgsprüfung entweder die Meinung zu vertreten: „Ich habe mir mein Ziel offenbar zu niedrig gesetzt, es war viel leichter zu erreichen, als ich dachte", beziehungsweise „Ich habe das Ziel zu hoch gesteckt, ich konnte es gar nicht erreichen, weil es unrealistisch war." Bewerten Sie ruhig, ob es ein stolzer Erfolg war, oder nicht, in dem Sie sich mit anderen verglichen. Aber kehren Sie nicht einen realen Erfolg in eine emotionale Niederlage um oder umgekehrt.

Welchen Bedarf gibt es in der Gesellschaft?

Als allgemeingültig für das Kollektiv gesehen, sind es wohl wenige Dinge, derer wir wirklich bedürfen (Sauerstoff, Schlaf, Trinken, Essen – übrigens in dieser Reihenfolge). Aber Gruppen von Individuen haben natürlich vielfältige Interessen und Bedürfnisse, die zu befriedigen wirtschaftliche Möglichkeiten eröffnet. Bevor man also sich und seine Dienste anbietet, sollte man sich die Frage stellen: „Welches Problem kann ich für andere lösen?"
Dazu ist es hilfreich sich zu überlegen, welche Wünsche, Bedürfnisse und Probleme Menschen haben. Abgesehen von den oben genannten möglichen Mängeln (Sauerstoff, Schlaf, Trinken, Essen), die selbstverständlich im Falle ihres Bestehens akut zu lösen wären, finden Sie hier eine Liste, die zwar keinen Anspruch auf Vollständigkeit erhebt, aber dennoch einen guten Teil der existierenden Triebfedern des Handelns darstellt.

Triebfedern des Handelns

1. Sex

Die klare Nummer Eins im Ranking der nicht lebenswichtigen Motivationsfaktoren ist Sex. Wenn Sie Menschen helfen, ihre sexuellen Wünsche erfüllt zu sehen, indem sie ihnen helfen, sich für das begehrte Geschlecht attraktiver zu machen, sprechen sie ein Motiv an, das bei einem Großteil der Menschen Wertigkeit besitzt. (Beispiel: Kosmetik, Fitneß, Bekleidung, etc.)

2. Finanzieller Gewinn

Viele Menschen streben nach Geld, als Erfüllungsgehilfe für offene Wünsche. Dienstleistungen und Produkte, welche die Möglichkeit versprechen, finanzielle Vorteile zu erwirtschaften, sind ebenfalls klarer Favorit großer Zielgruppen. (Beispiel: Sparformen, Zeiterfassungssysteme etc.)

3. Bequemlichkeit

Bequemlichkeitsfördernde Produkte haben nicht nur die Welt erobert, sondern sind aus unserem Dasein gar nicht mehr wegzudenken. (Beispiele: Waschmaschine, Verkehrsmittel, Kaffeemaschine, etc.)

4. Gesundheit

Sobald die ersten Beschwerden auftreten, nimmt die Bedeutung dieses Moments deutlich zu. Ein beschwerdefreies, schmerzfreies, langes Leben ist plötzlich nicht mehr selbstverständlich und beherrscht unser Denken und Tun. (Beispiel: Gesündere Genußmittel, Schlafstellen etc.)

5. Prestige

Die Geltung innerhalb des eigenen sozialen Umfelds zu steigern, wird nach Erreichen der grundlegenden Bedürfnisse und Schaffen dieses sozialen Umfeldes sowie der Absicherung des Erreichten, ein wichtiges Thema. Vor allem bei Divergenz zwischen Selbstbild und Erreichtem steigt das Bedürfnis. (Beispiel: Rolex, Rolls-Royce etc.)

6. Zugehörigkeitsgefühl

Der Wunsch, Teil einer Gruppe zu sein, einen allgemein bekannten Verhaltens- und Wertestandard zu erfüllen, und als Vertreter dieser Gruppe zu gelten, veranlaßt ebenfalls viele Menschen, in der Nichterfüllung dessen ein Problem zu sehen. (Beispiel: Modeartikel, Designerartikel etc.)

7. Soziales Mitgefühl

Dieses Motiv findet man vorwiegend bei Menschen, die weltliche Güter nicht, oder nicht mehr anstreben. Eine Aufwertung des Selbstbildes bedeutet für sie ein zufriedenes Dasein, ein Leben in Harmonie mit der Welt. (Beispiel: Rettet das Kind, Caritas etc.)

8. Sicherheit

Die persönliche Sicherheit ist die Grundlage für viele Marketingkonzepte. Schließlich umfaßt dieses Motiv nicht nur die Sicherheit des eigenen Hab und Guts, sondern auch die des eigenen Lebens, und der bereits vorhandenen Erwerbsmöglichkeiten und Rechte. (Beispiel: Alarmanlagen, Airbags, aber natürlich auch Betriebsausfallversicherungen etc.)

Die angeführten Beispiele sind jene, bei denen die Affinität zum Produkt am leichtesten erkennbar ist. Selbstverständlich können aber für den individuellen potentiellen Kunden auch Kriterien zur Geltung kommen, die erst bei genauerer Betrachtung erkennbar sind. Zum Beispiel kann die Anschaffung eines Designstückes nicht nur dazu dienen, sich als Mitglied jener Gruppe zu

Copyrighted material

präsentieren, die Wert auf Schönheit und Ästhetik legt, sondern auch um sich innerhalb seines sozialen Umfeldes einen Prestigegewinn zu verschaffen. Jedes Produkt kann also unter Umständen für den einzelnen irgendeines der angeführten Probleme lösen. Die Installation einer Alarmanlage kann für jemand eine Möglichkeit darstellen, ruhiger und besser zu schlafen und so gesünder zu leben. Als Argument für Zielgruppen gilt jedoch: Lösen Sie ein möglichst klares, bestehendes Problem, das eine möglichst klar definierbare Zielgruppe wahrnimmt. Der Ausdruck „wahrnehmen" impliziert natürlich, daß es zwar nichts nützt, ein Problem zu lösen das existiert, aber von niemand wahrgenommen wird, es hingegen sinnvoll erscheint ein Problem zu lösen, das zwar wahrgenommen wird, aber in Wirklichkeit gar nicht existiert. (Beispiel: Die Transparenz bei Brotpreisen bei unterschiedlichen Anbietern ist überhaupt nicht gegeben. Die Transparenz zu erhöhen hat aber für niemanden einen Wert. Hingegen erwirtschaften Unternehmen lukrative Gewinne mit der Lösung des Problems, was ein junger moderner Mensch abends trinken soll, um seine Positionierung außerhalb der traditionellen Gesellschaft seiner Eltern klarzustellen.) Achten sie also darauf, entweder ein bestehendes Problem zu erkennen, daraufhin zu überprüfen ob es von anderen als solches wahrgenommen wird, und eine Lösung anzubieten, die sie schneller, besser oder in höherem Maße liefern können als andere, oder ein Bedürfnis zu erkennen und für dessen Befriedigung zu sorgen, auch wenn nach ihrem Empfinden kein zugrunde liegendes Problem besteht. Bei den Interviewten zeigte sich in einem hohen Maß die Tatsache, daß das Angebot schon bei Gründung des Unternehmens auf eine Problemlösung abziehe. Bei unselbständig Tätigen erwies sich die Eignung des einzelnen als dafür entscheidend, für die Lösung welchen Problems er eingesetzt wurde. Dies resultierte auch in hohem Maße aus dem eigenen Problemempfinden sowohl der Selbständigen, als auch der Unselbständigen, da sie die Probleme ihrer potentiellen Kunden besser nachvollziehen konnten. „Man sollte an Leute vermarkten, die so sind, wie man selbst ist." (David Rockefeller).

Soziale Herkunft

Falls Sie nicht aus einflußreicher Familie stammen, ist das ein Malus, der Sie zwar Zeit kostet aber aufzuholen ist. Die soziale Herkunft erfolgreicher Personen spiegelt zum Großteil Ergebnisse aus der Eliteforschung wider: Gesellschaftlicher Einfluß reproduziert sich tendenziell selbst. Die meisten Erfolgreichen kommen aus der Mittelschicht, wobei es noch eher bei Männern vorkommen kann, daß sie von einer sozial niedrigeren in eine privilegierte(re) Position gelangen. Bei TopmanagerInnen fällt z.T. auf, daß sie aus ökonomisch selbständigen Familien kommen und in ihrem Angestelltenverhältnis die ideale Möglichkeit sehen, sich im wirtschaftlichen Wettkampf zu bewahren, ohne dafür direkt persönliches finanzielles Risiko einzugehen (Diem-Wille 1996, 179).[1] In bezug auf die formalen Anforderungskriterien für Spitzenpositionen unterstreichen Untersuchungen, daß dafür BerufseinsteigerInnen mit höherem Bildungsabschluß favorisiert werden. Doch scheinen Unternehmen immer wieder bereit zu sein, darauf zu verzichten und auch Personen z.B. ohne Hochschulabschluß für das Upper-Management eine Chance zu geben. Damit werden unkonventionelle Karieren möglich (Diem Wille 1996, 194).
Wesentlich ist auch die Tatsache, daß zwei Parameter des sich tendenziell reproduzierenden gesellschaftlichen Einflusses existieren.

1. Das vom sozialen Umfeld vermittelte Know-how, das an öffentlich zugänglichen Ausbildungsstellen nicht verfügbar ist, und
2. die Kontakte, die in späteren Jahren zu Beziehungsnetzen führen.

Diese Beziehungsnetze ermöglichen manchen Geschäftsabschluß und liefern manche hilfreiche Information. Investieren sie Mühen und Zeit in diese beiden Faktoren. Viele der Interviewten gaben (off records) an, bewußt Mitglied in diversen Clubs und Assoziationen zu sein, um diese nicht vorhandenen Beziehungsnetze zu schaffen.

Welche Kriterien werden von den befragten Erfolgreichen für Erfolg als wichtig erachtet?[2]

Flexibilität

Ganz oben auf der Liste steht Flexibilität. Diese bezieht sich nicht nur auf Arbeitszeitregelungen und die Bereitschaft zur Mobilität, sondern auch auf variierende Aufgabenbereiche[3]. Außerdem führt sie immer öfter ehemalige Angestellte in die Selbständigkeit, sei es über Outplacements - also Initiativen, die vom ehemaligen Arbeitgeber ausgehen - oder den eigenen Unternehmergeist. In diesem Zusammenhang stellt die Neugründung eines Unternehmens auch einen Indikator für einen angespannten Arbeitsmarkt dar. Flexibilität ist in sich immer schneller verändernden Märkten ein unabdingbarer Faktor. Die Grenze zur Unstetigkeit sollte dabei nicht aus den Augen verloren werden. Obwohl das gefaßte Ziel selbstverständlich mit aller zu Gebote stehenden Konsequenz verfolgt werden sollte, muß der Weg zur Zielerreichung den sich ändernden Gegebenheiten angepaßt werden. Die Befragten gaben an, daß die Mehrzahl der Entscheidungen langfristig falsch waren und eine Korrektur erforderten.

Also:
a) Akzeptieren der Umstände,
b) Vorgehensweise anpassen,
c) Bestmögliche Handlungen setzen.

Ebenfalls entscheidend in diesem Zusammenhang scheint die Beantwortung folgender Fragen: „Wie würde ich die Aufgabe lösen, wenn die Wahl der Mittel und Wege nicht durch Bestehendes vorgegeben wäre, und wie kann ich diesen Zustand erreichen?" und „Welche neuen Möglichkeiten eröffnen sich durch die Veränderung der Umstände?"

Andere Kriterien, die sich im Zuge unserer Analyse herauskristallisierten, sind:

Man muß wissen, was man will

Konsequente Umsetzung bedeutet in gewisser Weise auch ein Maß an Kompromißlosigkeit - in der Zielformulierung, im geplanten Qualitätsanspruch, und schließlich in bezug auf den Zeitrahmen zur Erfüllung. Kompromißbereitschaft hingegen wird bei den Interviewten in bezug auf die Wahl der Mittel, den Arbeitseinsatz, die Wahl der Ressourcen (auch Personal) als wichtig genannt. Einige Interviewte erzählten von folgendem interessanten Szenario: Obwohl Lösungen für ein konkretes Problem gesucht wurden, gelang es keinem der Mitarbeiter, einen umsetzbaren Vorschlag zu machen. Die allgemeine Stimmung spiegelte die Resignation und die Ratlosigkeit der einzelnen wider. Doch aus der Beharrlichkeit des Unternehmers (der Vorgesetzten), weiter an der Lösung dieses Problems zu arbeiten, entstand nicht nur der Zwang, eine solche zu finden, sondern auch der Glaube an die Existenz einer gangbaren Variante. Und schließlich fand man auch eine Lösung. Es zeigt sich also, daß manchmal die Beharrlichkeit und die Unbeirrbarkeit in der Erreichung der eigenen Vorstellung Wege eröffnet, die man zuvor nicht kannte. Die Definition des Neuen, das Vertrauen und der Glaube an die Machbarkeit des bisher noch nie Dagewesenen, steht als Visionsfähigkeit in der Liste der erfolgversprechenden Faktoren für Unternehmer, weit oben.

Copyrighted material

Auch zeigte sich, daß Kompromisse im Detail das Gesamtbild in einem Ausmaß verändern können, das die Integrität der Gesamtkonzeption gefährdet. Beharrlichkeit im Detail erscheint Lieferanten und Mitarbeitern oft als „stur" oder „kleinlich", ermöglicht aber erst Perfektion im ganzheitlichen Sinne.

Kommunikationsfähigkeit

Nicht nur der Wille sondern auch die Fähigkeit, Inhalte, Informationen, Stimmungen zu vermitteln, sind wesentliche Faktoren, die zur Führung von Mitarbeitern notwendig sind. Hier gilt es folgende Aufgabe zu lösen: Welche Botschaft soll zu welchem Zweck bei wem ankommen und sollte daher wie formuliert werden? Hier gilt es im besonderen, vorgefaßte Meinungen und Standpunkte des Gesprächspartners zu erkennen und die Ursache dafür zu erforschen. Dafür förderlich sind Kenntnisse der subjektiv geprägten Wahrheit von Gruppen, deren Homogenität nicht nur aus beruflichen und topographischen, sondern auch aus kulturellen, sozialen, geschlechtlichen beziehungsweise religiösen Parametern bestehen kann. Die für erfolgreiche Kommunikation hinderlichsten Faktoren sind folgende: der Wunsch, das Fremdbild der eigenen Person durch Kommunikation verändern zu wollen (sofern dies nicht das eigentliche Thema darstellt), Angst vor Konflikten, Angst vor Imageverlust (bei Diskussionsniederlage oder mangelnder Fähigkeit sich auszudrücken), Angst davor, Verantwortung zu übernehmen, der unbedingte Wille, die eigene vorgefaßte Meinung durchzusetzen ohne deren Richtigkeit nochmals überprüfen zu wollen, die Angst davor, nicht verstandene Botschaften zu hinterfragen, und schließlich die Einschätzung, daß der Gesprächspartner nicht in der Lage sei, einem geistig zu folgen.

Konfliktfähigkeit

Aus den Interviews ergab sich die Meinung, gutes Arbeitsklima sei nicht gleich konfliktfreies Arbeitsklima. Konflikte sind in Organisationen durch unterschiedliche Aufgabenstellungen der Betroffenen vorprogrammiert und daher unvermeidlich. Es gilt diese konstruktiv im Sinne des Unternehmenszieles zu lösen und „faule" Kompromisse, die in den meisten Fällen weder der emotionalen Situation der Betroffenen noch dem Unternehmensziel wirklich dienlich sind, zu vermeiden. Viele der interviewten Führungspersönlichkeiten sahen sogar im Bewältigen von Konfliktsituationen ihre eigentliche Aufgabe. Dabei gilt es zu beachten, daß nicht der „Sieg über den Gegner", sondern die Analyse der Aufgabenstellung der Schlüssel zum Erfolg ist. Obwohl alle Beteiligten im Interesse des Unternehmens handeln wollen, scheinen Informationen über Auswirkungen der Entscheidungen, über Intention der Unternehmensführung, oder Informationen über Umwegsamkeiten nicht allen am Konflikt Beteiligten zur Verfügung zu stehen. Sonst wäre es kaum zu erklären, warum unterschiedliche Standpunkte vertreten werden. Natürlich spielen auch die Bereitschaft zum Tragen von Verantwortung und zu eventuell anfallender Mehrleistung eine Rolle, aber auch diese Aspekte der Bereitschaft beziehungsweise des Mangels daran könnten bei ausreichender Kommunikationsfähigkeit der Betroffenen in die Entscheidungsfindung einfließen.

Teamfähigkeit

Kommunikations-, Konflikt- und Teamfähigkeit als Führungsqualitäten. Sie können bis zu 60% des Erfolgs ausmachen (Gertrud Höller, deutsche Managementberaterin und Hochschulprofessorin für Literatur). Man muß bemüht sein, gute Kontakte zu den Mitarbeiterinnen aufzubauen, um so ein Klima der Verbindlichkeit zu schaffen. Die Pflege der Kultur des Unternehmens ist ebenso wichtig wie der Besuch von Fachseminaren (Goeudevert 1998, 82f.). Als klarer Schlüssel zur bedeutenden Führungskraft zählt bei den Befragten die Akzeptanz durch die Mitarbeiter. Wie entsteht diese? Wichtig scheinen (nach Priorität gereiht) 1. Akzeptanz der Persönlichkeit, 2. Akzeptanz der sozialen Kompetenz, 3. Akzeptanz der fachlichen Kompetenz, 4. Akzeptanz der Art der Entscheidungsfindung.

Zu Punkt 1. Akzeptanz der Persönlichkeit

Jede Art von Führungspersönlichkeit findet kongruente Persönlichkeiten, die sie als Mitarbeiter zu gewinnen versucht. Autoritäre patriarchalische Persönlichkeiten „züchten" so einen Mitarbeiterstab, der die engen Freiräume liebt, da durch kaum vorhandenen eigenen Entscheidungsfreiraum auch keine Verantwortung zu übernehmen ist. Diese Mitarbeiter würden sich in einem Klima der Handlungsfreiheit nicht wohl fühlen, ja in Situationen, in denen sie entscheiden müßten, sogar extremem Streß ausgesetzt sein. Der eher liberale demokratische Führer, hingegen umgibt sich *vice versa* mit Mitarbeitern, die neue Ideen generieren, versuchen, sich einen Gesamtüberblick über das Unternehmen zu verschaffen, Verantwortung übernehmen und Lösungen initiieren, die manchmal glücken, aber natürlich auch manchmal scheitern. Jene die unter Teamfähigkeit verstanden, daß gemeinsam nach Lösungen gesucht wird, deren Umsetzung, Kontrolle und Ergebnis aber in den Verantwortungsbereich eines einzelnen fällt, auch wenn ein Team daran mitwirkt, waren erfolgreicher, als jene, welche die Verantwortung auf ein Team verlagerten. Dies läßt die Vermutung zu, daß Verantwortung im Kollektiv schwächer empfunden wird, als durch das Individuum. Unter diesem Aspekt kann man also im allgemeinen zur Teamarbeit insofern raten, als alle dazu eingeladen werden, Aspekte und Vorschläge einzubringen, Entscheidungen miteinander beraten werden, vielleicht sogar miteinander getroffen werden, aber die Umsetzung im Verantwortungsbereich einzelner belassen wird. Die Vorteile liegen auf der Hand: mehr Ideenreichtum, klarere Formulierung von Aufgaben und Zielen, rationalere Entscheidungen, höhere Identifikation der Mitarbeiter mit der angestrebten Lösung. Die Nachteile sind allerdings auch vordergründig erkennbar: längere Entscheidungsspannen, Hemmung visionärer Vorhaben, höhere Kosten durch Verlust von operativer Arbeitsleistung und die Tendenz zur Delegation von Verantwortung und Arbeitsleistung. In diversen Managementstudien werden, wie auch bei den Interviewten, viele Vor- und Nachteile genannt. Auch aus der Geschichte lernen wir, daß straff organisierte Armeen ebenso erfolgreich waren wie Partisanen, die eigenverantwortlich aber unkoordiniert agierten. Darüber hinaus gab es ebenso geliebte Partisanenführer, wie autoritäre Feldherren, die sich der Bewunderung und der Loyalität ihrer Gefolgschaft sicher sein konnten. Wichtig schien in der Analyse der Interviews folgendes zu sein: Authentizität! Damit ist gemeint, daß transportierte Inhalte, Regeln und Werte nicht nur verlangt, sondern auch von der Führungspersönlichkeit gelebt werden.

Unabdingbare Voraussetzungen für erfolgreiche Teamleitung haben sich aber folgende herauskristallisiert:

1. Klare, verständliche Definition des Unternehmenszieles
2. Klare, verständliche Definition der Aufgabe jedes Mitarbeiters
3. Messung der Arbeitsleistung des Mitarbeiters durch objektiverbare Größen, deren Veränderung ausschließlich in der Macht des Mitarbeiters liegt und die Möglichkeit des

Copyrighted material

Mitarbeiters, diese Größen selbst wahrzunehmen.

4. Klar verständlich definierte Konsequenzen bei Erfüllung sowie Nichterfüllung der Aufgaben.

Höhere Motivation, eine gewisse Erleichterung in der Akquisition von Mitarbeitern und eine homogenere Teambildung wurde bei jenen Unternehmen festgestellt, die „hehre Ziele" als Unternehmensziele definierten. (Beispiel: Hilfe für Bedürftige, Steigerung der durchschnittlichen Lebenserwartung, aber auch die Schaffung neuer Dimensionen innerhalb der Branche.) Dies reicht sogar bis zur kostenlosen Bereitstellung von Arbeitsleistung durch die Arbeitnehmer zum Wohle der Sache. Dieser Absatz steht nicht zufällig unter der Überschrift „Akzeptanz der Persönlichkeit". Geben Sie Ihren Anstrengungen „hehre Ziele". Ihr Umfeld wird es Ihnen wegen persönlicher Sympathie durch seine Unterstützung danken.

Zu Punkt 2: Akzeptanz der sozialen Kompetenz

Gemeint ist mit sozialer Kompetenz das Wissen um nach Geschlecht, sozialer und topographischer Herkunft sowie intellektuell unterschiedlich ausgeprägte Wesenskulturen, und die Fähigkeit zur Umsetzung adäquater Begegnungen mit ihnen. Keine leichte Aufgabe! Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter unterschiedlichster Wesensart möchten in ihrem Gesprächspartner jemanden sehen, der ihre Weltanschauung, ihr Wertesystem, ihre Vorlieben und Ängste teilt. Jemanden, der ihre Sprachmuster und ihre Körpersprache ebenso verwendet, wie die Art sich zu kleiden.

Obwohl dieser Wunsch naturgemäß nicht gänzlich zu erfüllen ist, ist er dennoch verständlich, da so funktionierende Kommunikation wahrscheinlicher ist. (Speziell emotional begründete Begriffe sind semantisch sehr von der verwendenden Gruppe abhängig, z.B. „Ein angenehmes Lokal?", „Ein toller Job!?") Der Wunsch nach einem „normalen" Kollegen und was man sich darunter vorzustellen hat, kann also durch einen Ihrer Mitarbeiter völlig anders gemeint sein, als Sie sich das denken. Steigern Sie also Ihre soziale Kompetenz, indem sie viele Begriffe nicht nur hinterfragen, sondern auch sofort die Interpretation des Begriffes der Gruppe zuordnen, die Ihrer Meinung nach Ihrem Gesprächspartner am nächsten steht. Üben Sie sich dann, die gleiche Aussage durch verschiedene Sprachmuster zum Ausdruck zu bringen und achten Sie vor allem auch auf körpersprachliche Eigenheiten homogener Gruppen. Stimmen Sie sich vor einem Gespräch auf die geistige Grundhaltung und die Sicht Ihrer Kommunikationspartnerin ein und Sie werden bald bemerken, wie sehr Ihr Ansehen bei unterschiedlichsten Gruppen steigen wird.

Zu Punkt 3: Akzeptanz der fachlichen Kompetenz

Akzeptanz der Persönlichkeit und Akzeptanz der sozialen Kompetenz reichen nicht aus, um eine akzeptierte Führungskraft zu sein. Da sich fast jeder selbst zutraut, diese beiden ersten Anforderungen erfüllen zu können (Was sollte wohl an der eigenen Persönlichkeit oder an der Art, wie man mit anderen umgeht, falsch sein?), kann irgendwann die Frage in den Raum gestellt werden, warum man denn nicht selbst diese Aufgabe erfüllen könnte. Die unbezwingbare Entgegnung hierfür lautet: fachliche Kompetenz.

Wenn jemand nicht die Qualifikation hat, die man benötigt, um Ihren Job auszuüben, ist er froh, daß es Sie gibt. Auch wenn dies klar zu sein scheint, ist es trotzdem bei vielen Führungskräften noch immer eine fixe Idee, sie müßten den Job ihrer Mitarbeiter besser beherrschen als diese. Die meisten der von uns interviewten Erfolgreichen meinten, daß sie gerne Mitarbeiter hätten, die ihren Aufgabenbereich besser beherrschen als der Vorgesetzte, denn dafür seien sie schließlich geworben worden. Die Führungskraft muß also das Ergebnis beurteilen und die Leistung wertschätzen können, muß imstande sein, bei Schwierigkeiten Lösungsansätze zu schaffen und in Krisensituationen „kühlen Kopf" zu bewahren, aber muß nicht die Arbeit besser erledigen können als die Mitarbeiterin. Voraussetzung für die Wertschätzung der Mitarbeiter für die eigene Führungstätigkeit ist deren Kenntnis von der Aufgabenstellung und deren Schwierigkeiten. Also gewähren Sie Einblick in Ihre Agenden und in Ihre Fähigkeiten.

Entscheidungsfähigkeit und -sicherheit

Fast jeder hat einen gewissen Bedarf an Strukturen. Die völlige Entscheidungsfreiheit eröffnet ein Potential an möglichen Alternativen, deren Bewertung uns deswegen schwerfällt, weil nie als sichergestellt gelten kann, ob bereits alle möglichen Alternativen berücksichtigt wurden. Psychologisch bedingte Grundhaltungen bestimmen, ob es uns mehr oder weniger angenehm ist, aus Alternativen zu wählen. Je öfter wir uns falsch entscheiden, desto mehr glauben wir, unseren Entscheidungen nicht vertrauen zu können. Deshalb ist es vielen Menschen recht, wenn manche Dinge feststehen und nicht erst entschieden werden müssen. Folgenschwere Entscheidungen würden wir gerne jemandem überlassen, der keine Fehler macht. Also wird bei Überschreitung der eigenen Kompetenz jemand gesucht, der diese Entscheidung vermeintlich richtig treffen wird. Von der Führungskraft wird also nicht nur verlangt, daß richtig entschieden wird, sondern auch, daß überhaupt entschieden wird. Mitarbeiter verzeihen offensichtlich einzelne falsche Entscheidungen eher, als die andauernde Unfähigkeit zur Entscheidung. Vor allem autoritäre Führer, die als entscheidungsschwach gelten, lähmen so ganze Organisationen. Demokratische Führer, die eine Sitzung einberufen, verlangsamen den Entscheidungsprozeß. Es gilt also: Vor allem in Berufen und Branchen, in denen der Zeitraum einer Entscheidungsfindung begrenzt ist, haben entscheidungsfreudige Persönlichkeiten gute Erfolgschancen. Da aber der Großteil der Entscheidungen auch richtig getroffen werden will, bietet es sich an, sich durch das Sammeln von Erfahrungen beziehungsweise das Konsultieren von Fallstudien Wissen über bisherige Entscheidungen anzueignen und diese zu analysieren.

Klarheit und Durchsetzungsvermögen

Die Klarheit in der Aussage ist ein Zeichen der Kompetenz, der Entschlußfähigkeit und der Fähigkeit, seine Gedanken trotz emotionaler oder auch rational verwirrender Umstände ordnen zu können. Sie schafft Vertrauen und Akzeptanz im sozialen Umfeld. Stellen Sie sich folgende Fragen: 1. „Was will ich kommunizieren?" 2. „Wer soll es verstehen?" 3. „Was will ich damit erreichen?" 4. „Welche Punkte könnten erklärungsbedürftig sein?" 5. „Was kann ich ersatzlos streichen, weil es dem Empfangenden nicht bei der Verarbeitung der Information dient, beziehungsweise vielleicht sogar verwirrt?" Durchsetzungsvermögen ist ebenfalls eine Eigenschaft, die Ihre Führerschaft stärkt, beziehungsweise - bei dessen Fehlen - Ihre Führerschaft schwächt. Alle Interviewten verstanden unter Durchsetzungsvermögen zwar die Fähigkeit, sich gegen die Intention anderer zu behaupten, allerdings mit unterschiedlicher Ausprägung. Die Bandbreite reichte von freundlicher unnachgiebiger Beharrlichkeit, welche die Kompromißbereitschaft des Gesprächspartners aufgrund der nervenzermürbenden Wirkung erhöht, bis zur strategischen Verhandlungsführung, die durch Darstellung der Konsequenzen den möglichen Verhandlungserfolg des Kontrahenten relativiert. Häufig genannte geistige Grundhaltung war, die Bedeutung, welche der Durchsetzung der eigenen Wünsche zugemessen wird, gegenüber dem anderen stark zu überzeichnen.

Copyrighted material

Soziale Fertigkeiten

Die sozialen Fertigkeiten sind das Mittel, um sich in Systeme (Unternehmen) einfügen und sie verändern zu können. Sich in Systeme einzufügen beinhaltet nicht nur Verhaltensmuster wie Sprache, Kleidung, Eß-, Trink- oder Grußrituale und die Art der Bewältigung aufgetragener Arbeiten zu adaptieren, sondern auch prinzipielle geistige Grundhaltungen wie Erfolgswille, Gehorsam, Einsatzbereitschaft, Sparsamkeit etc. Die meisten Interviewten gaben jedoch an, mindestens einen Arbeitsplatz verlassen zu haben, weil sich eine gewisse Unvereinbarkeit zwischen Unternehmenskultur und dem eigenen Wertegerüst abzeichnete. Um Systeme zu verändern, erfordert es allerdings neben sehr ausgeprägten sozialen Fertigkeiten auch ein gehöriges Maß an Einfühlungsvermögen, Kenntnis der Strukturen, Beharrlichkeit und einer gehobenen Position im Organigramm des Unternehmens. Immerhin gilt es, Verhalten von Menschen zu verändern, was zu den schwierigsten Unterfangen überhaupt zählt. Ebenfalls zu den sozialen Fertigkeiten zählt die Fähigkeit, persönliche Netzwerke aufzubauen. Netzwerke aus Personen, die entweder über Einfluß, über Wissen oder über Kapital verfügen. Auch wenn der Volksmund negativ besetzte Worte wie „Protektion", „Freunderlwirtschaft" beziehungsweise „Packelei" als semantisch richtig empfindet, scheint es in der Praxis doch wohl jedem verständlich, daß man lieber Geschäfte mit Menschen macht, die man bereits kennt, und lieber Mitarbeiter einstellt, deren Verhalten einem bereits bekannt ist. Aus niederen Motiven? Nein, überhaupt nicht! Es ist nur beruhigender, weil besser einschätzbar, wie sich jene Personen verhalten werden. Natürlich resultiert daraus eine ungleiche Behandlung der potentiell in Frage kommenden Partner. Eben das ist aber daraus zu lernen, das Kennenlernen von oben genannten einflußreichen, wissenden, beziehungsweise vermögenden Persönlichkeiten, und das Integrieren in diese Netzwerke, ist ein Teil der Aufgabe - der Aufgabe, die da lautet: „Wie werde ich erfolgreich?" Nur wenige Interviews zeigen diesen Parameter auf, da in den meisten Fällen, sofern Netzwerke überhaupt zur Sprache kamen, darum gebeten wurde, diese Aussage *off records* machen zu dürfen.

Chancen erkennen und nutzen

Glück und Zufall alleine reichen nicht aus. Bruno Kreisky sagte einmal: „Natürlich hatte ich Glück – aber, Herr Reporter, was macht a Depperter mit an Glück?" Glück und Zufall bescheren einem Chancen. Sie zu erkennen und zu nutzen ist die Aufgabe, die sich Erfolgswilligen stellt. Wie erkennt man eine Chance? Streng genommen – überhaupt nicht. Niemand weiß, ob eine Gelegenheit, die sich soeben bietet, zu Erfolg oder Mißerfolg führen wird. Man kann Chancen und Risken abwägen, man kann Informationen über Trends, Moden und Entwicklungen beschaffen, man kann sich beraten lassen, aber schließlich entscheidet (laut einem hohen Prozentsatz der Interviewten) „der Bauch", das Gefühl. Als kleine Entscheidungshilfe: Wenn es eine Gelegenheit ist, die Ihnen bei Ihrem Erfolg wesentlich weiterhilft, aber bei Mißerfolg kein psychisches, oder finanzielles Desaster auslöst, das Sie nie wieder verarbeiten können, Ihnen die Aufgabe an sich Spaß macht, und Sie selbst wissen, wieso Sie diese Aufgabe besser erledigen können als andere, dann wagen Sie doch ein kleines Abenteuer. Und sollte es wirklich nicht positiv ausgehen – die nächste Chance kommt bestimmt. Dieses Werk schildert die Erfolge der Interviewten. Um deren Mißerfolge zu schildern müßte es zehn mal so viele Seiten aufweisen. Bei neun Mißerfolgen und einem Erfolg, der Sie Ihr Ziel erreichen läßt, haben Sie nicht „verloren".

Voller Arbeitseinsatz
(Hundertprozentiger Arbeitseinsatz und Streßmanagement, Ausdauer, Beharrlichkeit und Energie)

Je erfolgreicher die interviewten Persönlichkeiten uns schienen, desto häufiger kam auf die Frage, ob sie eine konkrete Position angestrebt hätten, die Antwort: „Nein, ich wollte immer nur die mir gestellten Aufgaben bestmöglich bewältigen." Da zu erledigende Aufgaben nie als mit Sicherheit wichtig oder unwichtig für alle Zukunft erkannt werden können, scheint es der Karriere dienlich zu sein, alle übernommenen Aufgaben gewissenhaft zu behandeln. Weiterhin scheint es, daß die übernommene Pflicht keine ausreichende Motivation darstellt, um sich auf Dauer hundertprozentig einzusetzen. Vielmehr scheint es, daß die Freude an der perfekt geleisteten Arbeit und die Freude daran, sich selbst zu fordern, die zugrundeliegende Motivation liefert. Ein Selbstbild des „Leistungsbewußten, seinen Fehler machenden Erfolgstypen" dürfte auch die Faktoren Ausdauer, Beharrlichkeit und Energie liefern. Selbstverständlich spielen auch andere Faktoren eine bedeutende Rolle, nämlich Gesundheit und Notwendigkeit. Nur gesunde Menschen können die volle Arbeitsleistung erbringen, was uns zur Fähigkeit des Streßmanagements führt. Streß wird als Druck empfunden, eine Aufgabe in festgelegter Zeit zu erledigen. Hierzu wird unterschieden in Distreß (negativer Streß) und Eustreß (positiver Streß). Distreß entsteht, wenn die Folgen der Nichtbewältigung als negativ, also als Strafe empfunden werden. Man wird also von einer Angst der Nichtbewältigung getrieben. Eustreß entsteht, wenn man die Folge der Bewältigung gerne erfahren möchte. Man wird also durch Lust am Erfolg getrieben. Dies ist der erste Ansatz für erfolgreiches Streßmanagement.

1. Versuchen Sie, für sich die Konsequenz der Bewältigung in dem zu erwartenden Erfolg zu sehen anstatt der Konsequenz der drohenden Niederlage.

2. Selektieren Sie genau, was Sie delegieren können, vereinbaren Sie, wer was bis wann wie zu erledigen hat, rechnen Sie einen Zeitpuffer für neuerliche Erledigung ein, falls es nicht zu Ihrer Zufriedenheit gemacht wird, und vermerken Sie in Ihrem Kalender, wann Sie die Erledigung kontrollieren werden, bevor Sie das Problem bis auf weiteres vergessen.

3. Listen Sie sich nun die verbliebenen Aufgaben auf und ergänzen Sie, welchen Erfolg Sie bei Bewältigung leisten könnten. (z.B. daß Sie Ihr Unternehmen vor dem Konkurs bewahrt haben?), wieviel Zeit Sie dafür benötigen und wann es erledigt sein muß.

4. Verteilen Sie die Aufgaben auf Ihre freie Zeit im Kalender. Sollte nicht für alle Aufgaben Platz sein, überdenken Sie, ob Sie nicht vielleicht doch die eine oder andere Aufgabe delegieren könnten, wenn Sie die Person intensiver mit der Art der Lösung vertraut machen.

5. Bei allen verbleibenden Aufgaben, sollten Sie sich klar machen, daß Ihr Ziel nicht für immer und ewig unerreichbar bleibt, nur weil Sie diese Aufgaben nicht zeitgerecht erledigen. Was sollte also passieren? Wird die Erde still stehen? Sie werden sechs Monate länger brauchen, um Ihr Lebensziel zu erreichen? Haben Sie noch eine Idee, wie Sie das abändern können? Nein? Dann

Copyrighted material

finden Sie sich damit ab! Aber belasten Sie nicht Ihre Nerven und damit Ihre Gesundheit, denn sie steuert ihre Leistungsfähigkeit.

Dauerhafte Höchstleistungen

Dauerhaft Höchstleistungen vollbringen zu können und zu wollen hängt unmittelbar mit dem Inhalt des vorausgehenden Absatzes zusammen. Es läßt sich bei erfolgreichen Männern und Frauen feststellen, daß sobald die gewünschte Lebensqualität erreicht und gesichert ist, nicht der eigentliche Prozeß des „Geldverdienens", sondern das Erfolgsgefühl zur Triebfeder des Handelns wird. Es wird also der Wunsch nach Erfolg zum sportlichen Wettbewerb der eigenen Person gegen die Fährnisse der Umwelt. Immer größere Vorhaben werden in Angriff genommen und immer höhere Ziele werden gesteckt, um bei Gelingen das Gefühl des Erfolges noch stärker zu erleben. So tasten sich Erfolgreiche an ihre Grenzen heran und geraten in einen Ziel-Leistung-Erfolgs-Zyklus, der ihnen immer wieder erlaubt, ihr Selbstbild weiter auszubauen. Durchschnittlich zu sein ist nicht genug. Man erwartet von sich selbst besser, schneller, stärker, klüger, mutiger, tüchtiger zu sein als andere und setzt auch entsprechende Energien frei, um dies zu erreichen. Aus Spaß an der Herausforderung beziehungsweise aus Ehrgeiz. Wie entsteht Ehrgeiz? Eine mögliche Ursache können Eltern oder Elternteile sein, die ihr Kind zur Erreichung des Wunschbildes treiben, und konsequent bei Nichterreichung Lob oder Zuwendung verweigern. Andere Gründe könnten Mängel psychischer oder physischer Natur sein, die bisher dazu führten, wenig Anerkennung aus dem sozialen Umfeld zu erhalten und schließlich einen dazu treiben, sich auf anderem Gebiet über den Durchschnitt erheben zu wollen.

Selbstbewußtsein

Ein intaktes Selbstbewußtsein setzt den Grundstock für die Möglichkeit, Aufgaben zu übernehmen und Leistungen zu vollbringen. Geringes Selbstbewußtsein würde die Angst vor dem Versagen schüren und uns veranlassen, die sicherste Möglichkeit zu suchen, bei der ein Versagen unwahrscheinlich ist. Also, keine neuen Aufgaben, keine Risiken, aber natürlich auch keine Chancen. Die Tatsache an sich, bei einer Aufgabenstellung zu versagen, würde alleine für sich stehend noch nicht als Katastrophe gewertet, wenn es klar wäre, daß niemand diese Aufgabe bewältigt hätte. Das Risiko hingegen, bei einer Aufgabe zu versagen, die jemand anderer hätte lösen können, würde einen als minderwertig, untüchtig oder unintelligent darstellen. Selbstbewußte Menschen verkraften auch diese Situation, weil sie diese als Ausnahme sehen. Selbstbewußte Menschen, wie die meisten der Interviewten, wissen, daß sie die meisten Situationen bewältigen, zumindest in einem ähnlichen Maß, wie es andere könnten. Sie trauen sich zu, Schwierigkeiten zu überwinden, Ideen zu generieren, und Neues zu durchdenken. Woher stammt diese Einstellung? Aus den bisherigen Erfahrungen? Nein! Statistisch gesehen scheitern selbstbewußte Menschen sogar öfter an jenen Aufgaben, die sie sich selbst zutrauen, als nicht selbstbewußte Menschen, weil sie sich an den Grenzen ihrer Leistungsfähigkeit bewegen. Es scheint, als würde das Selbstbewußtsein vor allem durch das familiäre Umfeld vermittelt. Botschaften der Eltern und Geschwister in den ersten Lebensjahren (verbal und nonverbal): „Laß das, das kannst du nicht", oder im Gegensatz dazu: "Karl wird euch jetzt etwas zeigen. Was für ein kluger Junge er doch ist.") lassen einen Menschen glauben, er sei etwas Besonderes, Durchschnitt, oder wesentlich dümmer, untüchtiger und unintelligenter als andere. Da wir Menschen Wahrheiten subjektiv wahrnehmen (siehe Kapitel Meine Welt), sammeln wir im Laufe unseres Lebens Situationen und Beweise für die Richtigkeit unserer gelernten Meinung, die ursprünglich jene der familiären Umgebung war. Wie löst man aber diese tief im Unterbewußtsein verankerte Fessel? Achten Sie darauf, was Sie schaffen und loben Sie sich selbst laut dafür. Sagen Sie laut zu sich selbst, wie gut Sie diese oder jene Aufgabe gelöst haben und wie klug, tüchtig oder intelligent Sie sind. Loben Sie sich selbst hörbar 50mal am Tag. Und – verbieten Sie sich selbst geringschätzige Bemerkungen zu Ihrer Person. Wenn Sie einen Fehler machen, und unbedingt eine Selbstgeißelung anbringen müssen, kritisieren Sie diese eine Fehlleistung, kritisieren Sie aber nicht in verallgemeinernder Weise Ihre Person. Sie machen nicht immer alles falsch. Es ist auch nicht so, daß Sie das nicht können, sondern Sie haben diesmal, bei dieser einen Gelegenheit versagt. Ein weiterer Aspekt, der Ihr Unterbewußtsein nachhaltig prägt, ist Ihre Körperhaltung. Bemühen Sie sich, aufrecht, mit festem Blick, und mit einem Lächeln des Siegers durch das Leben zu gehen. Ertappen Sie sich selbst im Spiegel und korrigieren sie ihre Haltung. Wenn Sie sich 50mal täglich loben und sich so verhalten, als wären sie selbstbewußt, sind Sie es innerhalb von wenigen Monaten. Und wenn Sie wirklich ein bißchen länger brauchen als andere, bemühen Sie sich ein wenig mehr und seien Sie stolz auf Ihre vollbrachten Leistungen. Niemand fragt heute, wie lange es gedauert hat, die Cheopspyramide zu bauen, beziehungsweise wie oft etwas daran korrigiert wurde, nicht wahr? Auch mehr Beharrlichkeit als andere zu besitzen ist bewundernswert und sollte Ihr Selbstbewußtsein schüren.

Fachwissen
(Fachwissen - mit lebensbegleitendem Lernen, Branchen-, Unternehmens- und Marktkenntnissen)

Fast alle Befragten gaben an, daß ein Grundstock an fachlichem Wissen notwendig sei, um Aufgaben zu erfüllen. Eine fundierte Ausbildung bildet ein grobes Wissensnetz, das es ermöglicht, neue Informationen zuzuordnen, zu verknüpfen und schließlich zu bewerten. Eine breite Allgemeinbildung bildet ein Fundament, um Neigungen, Fähigkeiten und Interessen zu entdecken und stellt einen persönlichkeitsbildenden und sozialen Faktor im späteren Leben dar. Sehr spezielles Wissen wird aber von den Befragten sehr unterschiedlich gesehen. Bei Unternehmen bis zu mittlerer Größe wird das Fachwissen der Führungskräfte als Basis der Existenzberechtigung gesehen. Oft stellt ein Patent sogar das größte Kapital eines Unternehmens dar. Bei Großunternehmen sehen die Spitzenmanager ihre Aufgabe eher in der holistischen Erfassung von Prozessen und Strukturen und in der Vorgabe von Visionen, Zielen und Strategien. Dennoch wird lebenslanges Lernen und die Bereitschaft dazu generell als entscheidend für Erfolg genannt. Ohne Branchen- und Marktkenntnisse werden Marketingstrategien zum Blindflug. Auch in diesem Bereich gilt es, Stärken und Schwächen der Mitbewerber, Bedürfnisse und Wünsche der Konsumenten und allgemeine Trends zu erkennen und zu bewerten. Als vor allem entscheidend werden die Trends erachtet. Wichtiger als zu wissen, wie ein Mitbewerber heute dasteht, oder eine Gruppe von Konsumenten sich ein Produkt wünscht, ist zu erahnen oder zu fühlen, wohin ein Mitbewerber sich bewegt und was die Konsumenten sich in Zukunft wünschen werden. Schließlich wurden Unternehmenskenntnisse als wichtig genannt: „Wenn ich auch in stürmischen Zeiten segeln will, muß ich wissen was mein Boot aushält." Stärken und Schwächen des Unternehmens zu kennen, erstreckt sich nicht nur auf Positionierung im Markt, Marktanteile, Qualitätspotenz und Kapital, sondern auch auf Beweglichkeit,

Copyrighted material

Leistungsbereitschaft, Fähigkeit und Loyalität der Mitarbeiter. Ein nicht veröffentlichter aber markanter Spruch eines Managers eines der größten Unternehmen Österreichs lautete: „Wenn unser Unternehmen wüßte, was es alles weiß." Versteckte Ressourcen, Entwicklungen, die in Schubladen ihr Dasein fristen, Marketingvarianten und inoffizielle Informationen schlummern oft als ungenütztes Kapital in den Betrieben.

Intelligenz

„Intelligenz ist gegeben oder nicht." Diese Aussage ist falsch. Trainieren Sie Ihre Intelligenz! Gemeinhin betrachten wir Intelligenz als besondere geistige Fähigkeiten oder Klugheit. Da Intelligenz nur am kommunizierten Ergebnis von Gehirnleistungen gemessen werden kann, ist deren objektive Messung schon an den Schnittstellen zur Außenwelt gefährdet. Sowohl die Art der Aufgabenstellung als auch die Art der Kommunikation derselben verhindert ebenso objektive Vergleiche wie die Ausgabe des Leistungsergebnisses. Dennoch – gehen wir davon aus, daß die Unterschiede der Speicherung von Daten und Fakten, nicht das Hauptproblem darstellen. Vielmehr ist es die Verknüpfung der gespeicherten Daten und die Bildung von Verbindungen der Hirnzellen (Synapsen), welche die erhöhte Denkfähigkeit charakterisieren. Und eben diese Bildung läßt sich nachweislich trainieren. Auffällig dabei ist, daß je nach Art der Anforderung an unser Denkorgan Schwerpunkte in verschiedenen Gehirnbereichen gesetzt werden. Sollten Sie also graphische, musische oder räumliche Aufgaben trainieren, nützt Ihnen das bei der Bearbeitung analytischer Probleme nichts. Der durchschnittliche Intelligenzquotient bei Hilfsschülern liegt bei 70. Ab IQ 140 wird man gemeinhin als Genie bezeichnet, also etwa beim Doppelten dieses Werts. Vermeiden Sie also, die Bedeutung der Intelligenz überzubewerten. Intelligent zu sein, bedeutet zwar überlegene geistige Leistungsfähigkeit zu besitzen, aber es bedeutet nicht, daß man in doppelter Zeit nicht auch zum gleichen Ergebnis kommen kann. Abgesehen davon, kann man bei wichtigen Aufgabenstellungen ja auch Intelligenz zukaufen. Interviewte, die ihre Auffassungsgabe als mäßig einstuften, bedienen sich folgender Hilfe: Alle schwierigen Probleme müssen schriftlich an sie herangetragen werden und werden auch schriftlich beantwortet.

Pragmatismus

In Zeiten des Shareholdervalue entspricht es dem Zeitgeist immer mehr, durch seinen Arbeitseinsatz Output zu erzeugen. Die schöngeistigen Denker werden durch die Exekutoren immer mehr verdrängt. Vor allem in stark umkämpften Branchen ist der Typus des Mitarbeiters gefragt, der klar formuliert, was, wann, mit welchen Mitteln, durch wen und wozu (kurz-, mittel-, oder langfristige Erlösmaximierung oder Kostenreduktion) erreicht werden soll. Dies soll nicht bedeuten, daß Abstraktionsfähigkeit zu Analysezwecken nicht mehr gefragt sei. Aber sie sollte dazu dienen, schließlich konkrete, umsetzbare Lösungen zur Unternehmenszielerreichung zu definieren und umzusetzen. Behalten sie die Umsetzung im Auge. Viele der interviewten Manager betonten, daß die beste Idee oder Konzeption bei mangelnder Umsetzung zum Scheitern verurteilt ist. Was nützt der beste Plan, wenn er mangelhaft ausgeführt wird oder nicht auszuführen ist. Oft erscheint zwar operative Tätigkeit minderwertiger als konzeptionelle Arbeit. Tatsächlich ist sie das für das gesamte Gelingen keineswegs. Vor allem die Umsetzung benötigt oft ein flexibles Eingehen auf überraschende Aspekte, eine kreative Lösung für ein plötzlich auftauchendes Problem oder eine sprunghaft erhöhte Leistungsbereitschaft, um das Vorhaben doch noch glücklich zu beenden. Auch bei der konzeptionellen Arbeit sind pragmatische Mitdenker äußerst nützlich, weil sie aufgrund ihrer nicht abstrakten Denkweise die in der Praxis möglicherweise auftretenden unlösbaren Probleme früher erkennen.

Kreativität und Phantasie
Originalität versus Imitation

Kreativität und Phantasie - Nischen entdecken und nutzen: Gerade hier ist es wichtig, richtige Einschätzungen vorzunehmen. Nur wer sich intensiv mit den Chancen und Risken von Pionierarbeit beschäftigt hat, sollte darauf eingehen. Ohne detaillierte Planung kann auch die beste Idee im Desaster enden (vgl. zu diesem Aspekt: Oelsnitz 1998). Was ist Kreativität? Im Lexikon wird Kreativität mit Schöpferkraft übersetzt. Kreativ ist also jemand, der die Kraft des Schöpfers besitzt? Wer kann das von sich schon wirklich behaupten. Sehen wir uns doch kreative Ideen aus nächster Nähe an. In den meisten Fällen scheinen sie nur neu zu sein. In Wahrheit wurde die Erfindung bereits gemacht, nur ist es dem Betrachter nicht klar, daß sie bereits existiert hat. (Beispiel: Inlineskates wurden von einem Österreicher vor 70 Jahren zum Patent angemeldet, die Brennstoffzelle, also die Technik zur Energiegewinnung durch Verbindung von Wasserstoff mit Sauerstoff, bei der Wasser als Energiegewinnungsrückstand entsteht, wurde vor 150 Jahren erfunden, der Hubschrauber von Leonardo da Vinci und der erste Münzautomat, der Wasser gegen Münzen spendete, wurde von Heron 150 v. Chr. betrieben. Der erste türöffnende dampfbetriebene Mechanismus stammt übrigens ebenso von Heron, wie die erste Orgel, die durch Wasserkraft Luft in die Pfeifen drückte.) Als Hochburg der Kreativität in der Wirtschaft werden Werbeagenturen genannt. Doch auch in dieser Branche nannten einige der Interviewten (*off records*) das Motto: „Gut gestohlen ist besser als schlecht erfunden." In den meisten Fällen werten wir also eine Leistung bereits als kreativ, wenn der ursprüngliche Zweck der Erfindung oder der Idee verändert wird, beziehungsweise wenn bereits vorhandene Teile so zusammengefügt werden, daß sie neue Möglichkeiten eröffnen. Lösen Sie sich von dem Gedanken, erschaffen zu wollen. Es reicht, wenn Sie mit den vorhandenen „Bausteinen" etwas zusammenfügen, das die meisten Leute nicht kennen, beziehungsweise nicht mehr in Erinnerung haben. Deshalb sammeln Sie Ideen, Ihre eigenen oder die von anderen, schreiben Sie diese auf, sammeln Sie Prospekte, lesen Sie vor allem die kleinen unbedeutenden Zeitungsartikel. Und versuchen Sie immer und immer wieder, diese „Puzzlesteine" in das große Bild ihrer Vision einzupassen. Die wirklich schöpferischen Akte kommen wahrscheinlich in Abständen von 100 Jahren einmal vor. Die Genies unserer Weltgeschichte sind streng genommen genetische Anomalien. Was auch oft übersehen wird, ist der Zufall, der uns viele nützliche Erfindungen und Entdeckungen beschert hat (denken Sie an die Entdeckung des Penicillins oder von Amerika). Unterscheiden Sie auch bei der Beurteilung der genialen Leistungen anderer, ob es sich um echte Erfinder oder um Entdecker handelt (die Elektrizität oder etwa die Reflexion von Kurzwellen durch die Erdatmosphäre wurden entdeckt, aber nicht erfunden). Und selbst für die Existenz vieler allgemein bekannter Naturphänomene wie der Gravitation gibt es bis heute keine gültige wissenschaftliche Erklärung. Dennoch wird der Entdecker, der die Kräfte meßbar machte, gefeiert. Also, zusammenfassend: Hoffen Sie nicht darauf, ein Heron, ein Leonardo da Vinci, ein Goethe oder Einstein zu sein oder zu werden. Trachten Sie vielmehr danach, bereits bekannte Ideen zusammenzuführen, bisher ungenutzte jedoch zu verbessern oder auch nur zielführender um- oder einzusetzen.

Copyrighted material

Planung und Steuerung
des Arbeitsprozesses
(Konzeption alleine genügt nicht)

Konzeptionen mit abstrahierten Definitionen erweisen sich laut den Befragten manchmal als im Detail undurchführbar. Deswegen gilt eine Konzeption erst dann als gelungen, wenn sie sich auch in der Detailplanung als umsetzbar darstellt. Während der tatsächlichen Umsetzung ergeben sich durch unvorhergesehene Ereignisse noch ausreichend Gelegenheiten, trotz direkter Steuerung des Arbeitsprozesses bei plötzlichen Schwierigkeiten das Projekt gefährdet zu sehen. Die Einheit des Wertmaßstabs unserer Zeit ist Effizienz. Und diese wird am Ergebnis gemessen und nicht am Vorhaben. „Umsetzungskompetenz ohne konzeptionelle Fähigkeiten beschert eine Aufgabe im Management – visionäre Ideen ohne Umsetzungskompetenz bescheren einen Platz in einer Philosophenrunde." (Rupert Murdoch)
Woraus besteht das Geheimnis der Umsetzungskompetenz, der Planung und der Steuerung des Arbeitsprozesses?

Folgende grundlegende Fähigkeiten wurden als Voraussetzung genannt:

a) Analytische Fähigkeiten: Was gilt es zu leisten? Welche Mittel stehen zur Verfügung oder können verfügbar gemacht werden? Welche Möglichkeiten der Leistungserfüllung sind mit den zur Verfügung stehenden Mitteln gangbar und welche ist die erstrebenswerteste Alternative? Welche Schwierigkeiten werden auftreten? Wie werden diese Schwierigkeiten gelöst werden, falls sie auftreten, und welche Alternativen sind möglich, falls diese Schwierigkeiten nicht zu lösen sind.

b) Soziale Fertigkeiten: Anweisungen, Verhandlungen, Kontrollen und Verhaltensprognosen erfordern adäquaten Umgang mit den Gesprächspartnern.

c) Detailkonsequenz: "Die Kette ist nur so stark wie ihr schwächstes Glied", offenbart sich als Schlüssel zur Umsetzung. Nur wenn jedes geplante Detail auch in die Praxis umgesetzt wird, wird das Ganze sich so darstellen, wie es geplant war. Es gilt also immer wieder, die ganze Kraft in die Umsetzung jener Details zu stecken, die im Moment gerade bearbeitet werden. Kein Verschieben auf später, kein Kompromiß in der Qualität, kein Zugeständnis bei der Effizienz: „Ich hasse den Ausdruck ‚im Prinzip perfekt'... Auch der Turm von Pisa ist im Prinzip perfekt, mit Ausnahme einiger Steine im Fundament." (Agnelli)

d) Freude am Schwierigkeitsgrad von Herausforderungen: Die Existenzberechtigung einer Managerin besteht in der Abweichung vom Plan. Diese Abweichung der Gegebenheiten erfordert eine neuerliche Evaluierung der Realität und eine Reaktion der Managerin. Dieser Handlungsbedarf darf die Freude am Beruf der Managerin aber nicht trüben, sondern muß sie im Gegenteil fördern.

e) Der Glaube an die Machbarkeit von Vorhaben. Das Hinterfragen und das immerwährende Analysieren von Gegebenheiten sollen in erster Linie dem eingeschlagenen Weg gelten und nicht dem Ziel an sich. Der größte Feind der Umsetzung ist der Zweifel an ihr. Verständlicherweise ist es leichter, sich bei einem Rückschlag mit der Unmöglichkeit der Umsetzung auseinanderzusetzen, als mit einer etwaigen eigenen Fehlleistung beziehungsweise Fehleinschätzung.

f) Erfahrung. Vor allem im Zusammenhang mit Punkt a) gaben die Interviewten an, daß manche sogenannte „Überraschungen" für „alte Hasen" vorausseh bar waren. Unvorhersehbar ist also ein Attribut, das nicht losgelöst vom Betrachter verliehen werden kann. Manche Aktionen sind für Newcomer unvorhersehbar, weil die Erfahrung fehlt. Als Rat wurde gegeben: „Wenn Sie keine Erfahrung haben, dann fragen Sie doch wenigstens jemanden, der sie hat."

Motiviertheit - Motivationsfähigkeit

Zunächst wollten wir Eigenmotivation fokussieren. Wie entsteht Eigenmotivation? Diese Frage konnte bisher im Rahmen der Interviews noch nicht geklärt werden. Es scheint, als sei das einer steten Wandlung unterworfene Selbstbild mit Sicherheit ein grundlegender Parameter der Eigenmotivation, als Wunsch den Status zu erreichen, den man gerne innehätte. Andererseits muß erwähnt werden, daß oft ein zwanghafter Drang nach Leistungserbringung, der den Motor für Karieren darstellt, sich als Erfüllung von Fremderwartungen präsentiert, denen man selbst in der Tiefe seiner Überzeugung glaubt, nicht gerecht werden zu können (oder zu wollen). Als weitere Facette erkennt man immer wieder eine grundlegende Freude an der Tätigkeit an sich, ohne Fokus auf die Auswirkung einer erfolgreichen Erledigung derselben. Diese Freude beinhaltet teilweise Bestätigung der eigenen Fähigkeiten, andererseits die Lust am Ergebnis *per se*. Motivation scheint auch nicht generiert werden zu können. Kaum einer der Befragten schien in manchen Lebensabschnitten motiviert und in anderen wieder überhaupt nicht motiviert gewesen zu sein. Sofern eine solche Analyse überhaupt erstellt werden konnte, schien das Maß der Eigenmotivation, abgesehen von kürzeren Phasen nach Rückschlägen, konstant zu sein. Die geistige Grundhaltung, die keine Ziele kennt, und daher ohne gerichtete Bemühung als Motivationslosigkeit bezeichnet wird, wurde daher überwiegend nicht als Freude am Augenblick, sondern als prinzipielle Orientierungslosigkeit oder Unstetigkeit eingestuft. Das Streben nach materiellem Erfolg galt allerdings den meisten Interviewten, abgesehen von wenigen Ausnahmen (Dr. Paul Leifer: „Stellen Sie sich vor, Sie jagen ein Leben lang dem Geld hinterher. Da waren Sie doch ein armer Mensch – oder?"), als verständlich. Was also auch die Ursachen für Motivation sein mögen, innerer Zwang, Freude an der Selbstverwirklichung, Lust am Ergebnis, es gilt sie noch im Detail zu ergründen.

Die Fähigkeit Mitarbeiter zu motivieren gilt als zweite bedeutende Fähigkeit in diesem Bereich. Es ist wichtig zu erkennen, daß „Menschen zu erziehen in keinem Fall Wasser in eine Vase zu gießen heißt. Menschen zu erziehen, ist ein Feuer anzuzünden" (Aristophanes). Das bedeutet zum einen, MitarbeiterInnen zu fordern und vor allem sie nicht zu unterschätzen - nur mit motivierten MitarbeiterInnen erreicht man gesteckte Ziele. Als motivierende Maßnahmen wurden genannt: Persönliche Gespräche, in denen Feedback für die erbrachten Leistungen gegeben wird, die persönliche Anteilnahme der Führungscrew am Betriebsleben und am persönlichen Leben der Mitarbeiter,

Copyrighted material

an den Kenntnissen der Mitarbeiter, entsprechender Einsatz im Unternehmen, positives Betriebsklima, das durch Freundlichkeit, Gesprächsbereitschaft, einschätzbares Umfeld und erfolgreiches Agieren charakterisiert wird, und schließlich adäquates Einkommen und Chancen zur Weiterentwicklung. Als konsequente Fortführung des vorigen Absatzes stellt sich die Frage: Sind dies Faktoren, die Motivation entstehen lassen, oder sind dies lediglich Faktoren, die bestehende Motivation nicht zerstören? Der Begriff Motipulation charakterisiert die Einstellung des Autors der Publikation „Mythos Motivation" zur zielgerichteten Motivation als Übergangsform zur Manipulation. Der Terminus wäre bei gleicher Auswirkung natürlich für die Praxis unerheblich, es wird aber die Frage der Wirkungsdauer aufgeworfen. Wie lange hält „Motipulation" an? Können Incentives, Prämien und Motivationsaktionen Wirkung zeigen und wenn ja, wie lange hält diese an? Oder muß durch ständige Reizüberlagerung eine Wirkungsspirale in Gang gesetzt werden, die sich immer wieder selbst übertrifft, und wenn ja, wie oft kann sie sich selbst übertreffen? All dies gilt es in unserer Arbeit noch zu erforschen.

Loyalität und Illoyalität
(Wissen wann es sich lohnt, loyal zu sein)

Es gilt zunächst, folgende Fragen zu beantworten: „Wann lohnt es sich loyal zu sein?" und „Was ist der ‚Lohn' der Loyalität?"
Es lohnt sich loyal zu sein,

a) um engere emotionale Bindungen an Unternehmer beziehungsweise Manager zu schaffen.
b) um mit seinem eigenen Selbstbild im Einklang zu leben, wenn Loyalität Bestandteil desselben ist.

Der „Lohn" könnte

a) Bevorzugung durch die Unternehmensleitung sein, wenn es sich um vertrauensvolle Überantwortung einer Aufgabe handelt, oder
b) Bevorzugung bei etwaigen Krisen wie Kündigungswellen im Rahmen von Rationalisierungsmaßnahmen.

Warum hat man aber das Gefühl, daß der Wert Loyalität „unmodern" geworden ist? Vor allem deshalb, weil sich die Struktur der Unternehmen vom Familienbetrieb zum kapitalisierten Betrieb mit vielen, teilweise anonymen oder zumindest der Belegschaft nicht bekannten Eigentümern gewandelt hat. Daraus ergeben sich zwangsläufig zwei Aspekte: Zum einen ist die Fluktuation der Manager dramatisch angestiegen, was bedingt, daß emotionale Bindungen an Wert verlieren. Zum anderen, weil Vertreter anonymen Kapitals ihre Entscheidungen nach derzeit bestehendem Output messen und nicht nach immateriellen, nicht bezifferbaren Werten wie Loyalität der Mitarbeiter. Es könnte also der Schluß richtig sein: Loyalität bei Familienunternehmen ja, Loyalität bei kapitalisierten Unternehmen nein. Wenn da nicht noch zwei Aspekte zu berücksichtigen wären: Erstens garantiert einem niemand, daß Familienunternehmen nicht an Erben weitergegeben werden, oder daß man sich in der Farneß der derzeitigen Unternehmensführung täuscht. Zweitens gilt in manchen internationalen Konzernen für oberste Managementebenen: Wir bilden unsere Spitzenmanager selbst aus. Ihre Chancen steigen also bei langjähriger Betriebszugehörigkeit und steter Entwicklung überdurchschnittlich. Zu diesem Punkt einen allgemein gültigen Rat zu geben, fiel allen Befragten schwer. Wenn eine zarte Tendenz in den Karrieren zu erkennen war, dann folgende: Loyalität ja, sofern keine wie auch immer geartete Investition, strategischer oder finanzieller Art, getätigt werden mußte, die langfristige Nachteile mit sich zu bringen drohte.

Selbst wenn all die oben angeführten Kriterien erfüllt werden, gilt es noch zu beachten:

Organisationskulturen kennen

In jedem Wirtschaftsbereich herrschen bestimmte Organisationskulturen vor. Diese muß man kennen, um sich strategisch verhalten zu können. Bereiche, die besonders viele Facetten aufweisen sind: Entscheidungsfindung (diktatorisch bis demokratisch und alle Mischformen), Verantwortlichkeit (Teamverantwortung bis Individualverantwortung und alle Mischformen), Kommunikationsstil (prägnant sachlich versus umfassend verbindlich), Informationsmanagement (Information kann Hol- oder Bringschuld sein), Kontrollwesen (Stichproben versus Totalkontrolle), soziale Nähe (bis hin zu Unternehmensvereinen), hierarchische Strukturen (offizielle und inoffizielle). Tatsächlich passiert es, daß man in einem Unternehmen als nicht adäquate Persönlichkeit betrachtet wird, während man in einem anderen als allseits beliebte Kollegin umschwärmt wird. Es liegt auf der Hand, daß sich Gruppenstandards in Unternehmen bilden, deren Einhaltung beziehungsweise Nichteinhaltung entsprechend sanktioniert werden.

Spaß an der Tätigkeit

Arbeit soll Spaß machen und nicht belasten. Das Burn-out-Syndrom ist ein Indikator dafür. Bei aller Zielgerichtetheit im Beruf muß auch Platz für Privatleben sein, um sich erfolgreich und über Jahre hinweg behaupten zu können. Regenerationsphasen sind für die Karriere unentbehrlich. Siegfried Lehrl, Medizinpsychologe an der Universität Erlangen, ist überzeugt, daß der Mensch die größte Kreativität in Phasen der Entspannung entfaltet: „Unter Anspannung arbeitet der Mensch zwar sehr konsequent und zielorientiert, doch er verliert auch an Kreativität. Wer sich selbst chronisch unter Streß setzt, wird spätestens mit 40 Jahren geistig abbauen." (Süddeutsche Zeitung, 26.8.1998)

Ich bin nicht erfolgreich

Interessant ist festzuhalten, daß die Interviewten bei der Frage, ob sie sich als erfolgreich sehen, dies mitunter verneinten, obwohl sie von ihrer Umwelt als erfolgreich angesehen werden. Diese unterschiedliche Wahrnehmung des Erfolgs kann man darauf zurückführen, daß der berufliche Erfolg von ihnen entweder nicht mit Erfolg im allgemeinen gleichgesetzt wird oder sie höher gesteckte Ziele haben, die (noch) nicht erreicht sind. Dementsprechend vielfältig gestalten sie ihre beruflichen Lebenswege. Daneben zeigt sich, daß die Befragten nach ihrem Erfolg befragt, ausschließlich ihren persönlichen Erfolg als Erfolg sehen. Die Förderung anderer Erfolgreicher wird fast nie als persönlicher Erfolg angegeben, sehr wohl wird aber der eigene Erfolg mitunter auf Mentorinnen oder Förderer zurückgeführt. In diesem Zusammenhang sei auch hervorgehoben, daß Erfolg und Arbeits- sowie Zeitaufwand bei den Befragten zum größten Teil miteinander einhergehen. Wenn die Interviewten von einem Fulltimejob sprechen, dann meinen sie damit in der Regel einen Arbeitstag, der nicht weniger als zehn Stunden hat. Freizeit und Arbeitszeit sind oft nicht voneinander zu trennen, insbesondere dann, wenn Familienangehörige im eigenen Unternehmen mitarbeiten. Selbst Urlaub wird in der Regel nicht großzügig konsumiert. Die einzige Ausnahme könnten hier die unselbständig Erfolgreichen sein, die laut Gesetz ihren Urlaub konsumieren müssen. Allgemein tanken die Erfolgreichen Kraft aus der Familie, Freundinnen und Hobbies - aber auch aus dem Beruf, ihrer Arbeit, so daß sich der Circulus vitiosus damit schließt.

Copyrighted material

Statistische Auswertung erhobener Parameter

Die Angaben erfolgen in % der zur Analyse herangezogenen Interviews. Die Prozentzahlen geben an, bei wievielten Prozent der analysierten Interviews der angeführte Parameter genannt wurde und als bedeutend für die vorliegende Karriere interpretiert werden konnte. Die angeführten 22 Parameter sind die häufigst genannten Parameter. Der erste Prozentwert ist der Mittelwert der Zeilenwerte.

				Flexibilität	Man muß wissen, was man will	Kommunikationsfähigkeit	Konfliktfähigkeit	Teamfähigkeit	Entscheidungsfähigkeit & sicherheit	Klarheit & Durchsetzungsvermögen	soziale Fähigkeiten	Chancen erkennen und nutzen	Voller Arbeitseinsatz	Dauerhafte Höchstleistungen
22%														
25%	Bau	Bau- u. Innenausbauunternehmen		40	16	15	33	26	28	33	8	11	25	18
25%		Bauplanung u.-betreuung		38	12	18	28	23	24	31	7	8	27	22
21%		Baustoffe u. -material		15	26	11	30	11	20	25	21	9	31	15
22%		Fenster, Türen, Tore		33	8	15	23	12	21	24	20	10	22	13
20%		Fertigtelbau	Sample zu gering	32	11	8	26	23	18	32	15	0	33	0
22%		Innenausbaumaterial	Sample zu gering	43	13	9	23	12	19	25	9	11	22	11
20%		Stiegen, Treppen, Aufzüge		41	10	12	30	13	21	20	10	6	26	16
20%		Werkzeuge u. -zubehör		33	7	6	17	13	25	30	8	8	28	10
22%		Baumeistergewerbe		35	11	8	28	25	26	33	8	9	27	12
20%		Metallbau		31	10	7	19	13	31	25	6	15	25	10
24%		Wasserbau		34	14	12	16	18	24	20	10	25	25	8
20%	Berater	Personalvermittler, Personalberater	Sample zu gering	43	21	38	15	20	18	24	40	18	15	8
26%		Rechtsanwälte, Notare		48	22	44	39	11	19	25	30	22	12	15
28%		Unternehmensberater		44	33	46	16	41	15	23	32	24	25	20
27%		Werbung		48	20	43	12	33	18	20	42	25	18	8
23%		Sonstiges		47	11	45	17	23	17	22	33	23	19	10
22%		Wirtschaftsprüfer, Steuerberater		23	20	23	9	12	21	25	20	9	22	15
19%	Bildung	Beratungsservice		15	11	21	11	16	6	35	41	9	17	12
19%		Grundbildung		13	12	23	13	7	11	38	46	5	16	13
18%		Museen, Archive		11	13	11	6	9	14	10	12	12	10	8
21%		Sonstiges	Sample zu gering	17	11	25	15	11	8	33	15	13	24	16
23%		Weiterbildung		15	18	33	23	12	9	40	36	11	16	12
25%		Wissenschaftliche Institute, Forschung		13	33	16	7	24	11	10	22	19	25	15
22%	Chemie	Chemie		19	29	13	11	17	14	12	18	8	23	16
18%	Elektronik	Audio, Video, HiFi - Erzeugung, Elektrotechnik		10	11	11	8	16	13	15	15	6	24	12
22%		Computer & Computersysteme & Büromaschinen		30	20	13	24	11	16	25	16	24	25	8
18%		Computerzubehör		33	7	13	26	8	13	20	16	22	23	5
21%		Telekommunikation		19	19	15	18	18	16	28	22	25	22	12
24%		EDV-Dienstleistungen		38	22	14	21	16	13	33	26	27	25	13
15%	Energie	Brennstoffe		5	6	11	16	4	20	15	8	5	26	8
20%		Energietechnik u. -beratung		23	19	23	13	15	18	35	15	12	17	10
17%		Energieversorgungsunternehmen		15	8	12	4	20	21	30	5	6	11	11
21%	Eventartikel	Festartikel	Sample zu gering	0	0	25	25	25	25	25	25	0	25	0
16%	Fahrzeuge	Auto-Motorrad-Fahrrad-Wohnmobil - Wasser- und Luftfahrzeuge		8	16	28	19	9	12	16	28	9	18	8
16%		Fahrzeugbestandteile u. -zubehör		10	6	16	23	7	18	18	14	6	24	6
19%		Service		19	12	16	29	11	17	20	18	5	25	8
20%	Finanzdienstleistung-Kreditwesen			10	17	17	18	18	23	30	10	12	15	15
21%		Versicherungswesen		9	11	21	11	12	26	25	42	14	18	8
28%		Finanzberater		29	38	38	28	6	18	40	56	21	33	11
17%	Foto	Foto		19	17	26	11	7	17	20	31	6	15	5
21%	Freizeit	Freizeitanlagen u. -angebote		29	23	28	11	21	13	15	45	14	22	6
24%		Handarbeiten u. Basteln	Sample zu gering	0	13	38	13	13	13	13	63	13	13	0
20%		Lesen, Schreiben, Malen, Sammeln		11	20	26	11	10	13	8	55	18	15	8

				Selbstbewußtsein	Fachwissen	Intelligenz	Pragmatismus	Originalität statt Imitation	Planung und Steuerung	Motivation/Motivationsfähigkeit	Loyalität*	Organisationskulturen kennen	Spaß an der Tätigkeit	Ich bin nicht erfolgreich
22%														
25%	Bau	Bau- u. Innenausbauunternehmen		25	65	25	36	12	36	15	4	15	12	50
25%		Bauplanung u.-betreuung		14	60	22	34	33	38	16	2	20	15	55
21%		Baustoffe u. -material		15	75	11	32	18	15	8	5	5	8	60
22%		Fenster, Türen, Tore		18	80	26	35	11	18	7	4	15	11	52
20%		Fertigelbau	Sample zu gering	33	66	0	33	0	33	0	0	0	33	66
22%		Innenausbaumaterial	Sample zu gering	0	78	11	33	11	22	11	11	22	11	77
20%		Stiegen, Treppen, Aufzüge		10	54	12	34	16	29	10	3	15	8	48
20%		Werkzeuge u. -zubehör		5	62	15	38	8	24	8	1	18	5	60
22%		Baunebengewerbe		12	72	12	35	5	28	6	4	22	6	65
20%		Metallbau		8	62	15	33	9	31	8	2	23	8	58
24%		Wasserbau		0	75	25	50	25	25	25	25	0	12	75
20%	Berater	Personalvermittler, Personalberater	Sample zu gering	12	18	15	25	18	16	13	2	16	14	35
26%		Rechtsanwälte, Notare		33	45	33	24	45	18	15	10	0	22	30
28%		Unternehmensberater		25	33	36	22	35	36	25	8	14	33	25
27%		Werbung		18	42	12	18	85	14	22	6	26	36	30
23%		Sonstiges		20	38	13	20	35	21	16	4	15	28	33
22%		Wirtschaftsprüfer, Steuerberater		15	85	12	28	33	33	8	10	20	18	32
19%	Bildung	Bildungsservice		20	33	11	22	25	24	10	2	17	16	45
19%		Grundbildung		22	35	12	16	15	28	5	0	15	14	48
18%		Museen, Archive		12	68	8	16	48	8	8	4	16	30	55
21%		Sonstiges	Sample zu gering	25	75	13	13	50	13	13	0	13	12	63
23%		Weiterbildung		25	45	14	18	36	16	18	4	25	25	55
25%		Wissenschaftliche Institute, Forschung		8	85	45	10	55	11	33	2	16	42	43
22%	Chemie	Chemie		11	73	13	16	40	33	16	5	22	18	52
18%	Elektronik	Audio, Video, HiFi - Erzeugung, Elektrotechnik		9	48	15	28	16	33	11	3	15	11	58
22%		Computer & Computersysteme & Büromaschinen		12	55	16	32	12	24	14	5	21	18	65
18%		Computerzubehör		14	35	12	35	8	16	8	4	14	12	50
21%		Telekommunikation		12	75	18	33	16	15	12	2	18	10	38
24%		EDV-Dienstleistungen		20	65	25	36	18	17	13	1	5	17	55
15%	Energie	Brennstoffe		8	25	13	23	8	20	13	4	17	23	56
20%		Energietechnik u. -beratung		22	42	15	24	33	11	12	5	18	13	46
17%		Energieversorgungsunternehmen		5	35	16	35	11	25	9	12	22	15	41
21%	Eventartikel	Festartikel	Sample zu gering	25	25	25	25	50	25	0	25	0	13	67
16%	Fahrzeuge	Auto-Motorrad-Fahrrad-Wohnmobil - Wasser- und Luftfahrzeuge		15	25	8	26	12	8	6	3	12	16	40
16%		Fahrzeugbestandteile u. -zubehör		11	28	11	34	8	13	4	5	10	13	58
19%		Service		13	33	16	35	20	24	14	8	8	15	49
20%	Finanzdienstleistung/Kreditwesen			15	45	18	26	25	36	13	2	26	13	30
21%		Versicherungswesen		18	55	16	24	33	25	24	1	21	10	33
28%		Finanzberater		33	35	33	22	38	24	33	0	10	24	41
17%	Foto	Foto		11	33	10	25	22	8	10	5	5	14	54
21%	Freizeit	Freizeitanlagen u. -angebote		15	15	8	24	33	12	15	4	8	28	62
24%		Handarbeiten u. Basteln	Sample zu gering	0	50	13	50	36	13	25	25	0	38	75
20%		Lesen, Schreiben, Malen, Sammeln		8	75	9	22	15	8	22	6	4	20	62

Statistische Auswertung erhobener Parameter

Die Angaben erfolgen in % der zur Analyse herangezogenen Interviews. Die Prozentzahlen geben an, bei wievielten Prozent der analysierten Interviews der angeführte Parameter genannt wurde und als bedeutend für die vorliegende Karriere interpretiert werden konnte. Die angeführten 22 Parameter sind die häufigst genannten Parameter. Der erste Prozentwert ist der Mittelwert der Zeilenwerte.

				Realitätssinn	Man muß wissen, was man will	Kommunikationsfähigkeit	Konfliktfähigkeit	Teamfähigkeit	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	Klarheit & Durchsetzungsvermögen	soziale Fertigkeiten	Chancen erkennen und nutzen	Voller Arbeitseinsatz	Dauerhafte Höchstleistungen
18%	Freizeit	Musik		11	18	21	16	9	11	9	35	26	16	5
20%		Sportanlagen u. -schulen		16	12	11	19	11	17	30	37	8	19	10
18%		Sportartikel u. -geräte		9	23	27	18	8	18	25	28	11	18	6
17%		Tiere		6	18	26	6	6	14	15	66	0	15	4
19%		Wetten		38	8	9	21	11	12	16	11	28	20	11
22%	Garten	Blumen & Pflanzen		22	15	23	5	9	13	11	45	26	21	5
20%		Garten- u. Landschaftsgestaltung		33	16	18	12	16	14	15	15	5	22	8
15%		Gartenbedarf u. -geräte	Sample zu gering	0	0	33	0	33	0	0	0	0	33	0
24%		Schwimmbad u. Teichbau	Sample zu gering	25	25	50	0	0	25	25	0	25	25	0
22%	Gastgewerbe	Abendunterhaltung		33	8	33	8	21	11	10	59	12	25	20
16%		Kaffee u. Kuchen		23	11	21	2	15	9	5	42	8	15	15
21%		Speiselokale		26	8	29	9	17	12	11	45	8	25	18
23%		Catering		34	18	18	22	22	15	25	33	17	25	22
15%	Genußmittel	Getränke		17	11	8	8	14	17	12	15	13	16	8
16%		Lebensmittel		13	16	8	25	13	14	10	18	14	18	10
24%		Service	Sample zu gering	33	0	0	0	33	33	33	50	0	33	0
15%		Tabak		3	4	34	3	3	9	0	78	4	15	12
18%	Geschenkartikel			23	12	26	23	12	13	5	24	8	16	8
28%	Gesundheit	Ärzte, Fachärzte, Apotheken, Krankenhäuser		38	33	28	26	29	43	40	20	11	22	33
24%		Diverse Gesundheitseinrichtungen		33	28	26	24	24	38	20	15	8	18	30
17%		Krankenpflegeartikel		17	11	11	13	14	18	10	8	6	16	18
24%		Medizinische Beratungsstellen		10	33	34	18	25	39	15	25	8	24	25
21%		Optiker		21	12	36	11	10	34	10	45	11	16	12
22%		Pharmaze		19	30	11	15	10	41	33	16	9	18	20
19%	Kinder	Kinder- u. Babyausstattung	Sample zu gering	25	25	50	0	0	0	0	50	0	25	0
24%		Kinderbetreuung		23	21	34	18	12	10	30	50	10	22	12
28%	Glaubensgemeinschaften			13	43	41	43	16	39	10	62	15	33	8
33%	Kunst und Kultur	Bildende Künste		8	37	33	6	6	31	12	15	21	50	100
33%		Darstellende Künste		11	41	34	34	26	11	22	21	24	28	66
27%		Literatur		3	36	46	10	3	13	40	16	9	24	15
30%		Musik		22	27	37	13	42	14	15	12	25	25	66
28%		Kulturmanagement		39	16	34	24	18	14	25	19	24	28	15
21%	Landwirtschaft & Forstwirtschaft			26	9	11	8	14	19	10	12	15	33	12
27%	Medien	Print		44	23	29	17	35	17	23	16	21	24	25
27%		Film, Funk & Fernsehen		47	26	34	21	31	14	25	25	24	16	16
21%		Internet		17	20	12	7	4	13	12	15	14	25	8
19%	Mode	Accesoires / Schmuck		12	14	38	11	9	12	8	28	13	16	11
17%		Bekleidung		14	14	33	13	8	13	5	30	15	18	8
18%		Bekleidung / Dienstleister		21	9	37	20	10	13	10	33	5	17	15
20%	öffentliche Verwaltung	Exekutive		8	18	22	21	15	23	31	18	12	15	15
26%		Jurisprudenz	Sample zu gering	14	29	14	43	14	29	43	29	14	29	29
26%		Legislative		23	31	17	31	22	33	20	22	21	33	8
22%		Assoziierte Institutionen, Vereine, Sonstiges		10	32	23	30	26	29	15	24	8	15	11
36%		Diplomatie		47	11	48	43	32	18	10	75	25	12	20

					Selbstbewußtsein	Fachwissen	Intelligenz	Pragmatismus	Originalität statt Imitation	Planung und Steuerung	Motivationsfähigkeit / Motivationsfähigkeit	Loyalität*	Organisationskulturen kennen	Spaß an der Tätigkeit	Ich bin nicht erfolgreich
18%	Freizeit	Musik			5	65	8	18	16	10	28	2	6	26	36
20%		Sportanlagen u. -schulen			22	45	11	26	18	24	22	3	5	16	57
18%		Sportartikel u. -geräte			8	24	10	28	12	15	17	5	10	21	54
17%		Tiere			5	38	8	16	5	5	14	10	0	24	68
19%		Wetten			16	12	18	20	33	35	12	3	20	17	38
22%	Garten	Blumen & Pflanzen			18	58	9	22	25	12	16	15	22	20	61
20%		Garten- u. Landschaftsgestaltung			12	54	16	24	45	15	18	10	0	22	51
15%		Gartenbedarf u. -geräte		*Sample zu gering*	0	33	0	33	33	0	0	33	0	33	55
24%		Schwimmbad u. Teichbau		*Sample zu gering*	25	75	25	50	25	50	0	0	0	25	47
22%	Gastgewerbe		Abendunterhaltung		23	12	20	11	35	14	22	12	15	12	58
16%			Kaffee u. Kuchen		19	8	12	15	18	16	8	15	5	25	42
21%			Speiselokale		16	33	15	24	33	18	16	10	10	27	51
23%			Catering		12	22	21	33	33	24	24	4	25	5	45
15%	Genußmittel	Getränke			8	33	12	12	12	18	12	8	12	8	46
16%		Lebensmittel			11	42	16	14	10	16	11	6	14	10	51
24%		Service		*Sample zu gering*	33	33	33	33	0	33	0	33	33	33	49
15%		Tabak			5	8	8	18	8	16	0	10	20	5	76
18%	Geschenkartikel				25	45	13	16	36	8	5	6	5	12	44
28%	Gesundheit	Ärzte, Fachärzte, Apotheken, Krankenhäuser			16	86	22	24	12	21	15	7	25	22	46
24%		Diverse Gesundheitseinrichtungen			18	72	20	22	11	18	13	4	20	20	42
17%		Krankenpflegeartikel			12	66	14	25	8	12	10	3	13	14	56
24%		Medizinische Beratungsstellen			16	75	15	24	12	21	14	5	16	18	51
21%		Optiker			8	65	12	32	14	10	8	8	10	15	52
22%		Pharmazie			13	90	24	30	8	15	9	4	5	13	49
19%	Kinder	Kinder- u. Babyausstattung		*Sample zu gering*	0	25	0	25	50	0	25	25	0	25	77
24%		Kinderbetreuung			25	25	16	35	45	28	22	12	12	24	41
28%		Glaubensgemeinschaften			33	67	28	8	8	5	60	8	22	0	61
33%	Kunst und Kultur	Bildende Künste			18	42	24	11	100	0	33	10	24	85	69
33%			Darstellende Künste		33	26	25	9	95	10	45	18	22	88	42
27%			Literatur		16	25	33	10	100	8	25	5	26	80	61
30%			Musik		30	22	28	5	85	10	24	6	18	78	65
28%			Kulturmanagement		16	45	26	33	65	45	21	10	25	36	46
21%	Landwirtschaft & Forstwirtschaft				8	75	15	36	22	28	11	15	18	15	59
27%	Medien	Print			16	55	18	33	54	25	27	4	20	22	56
27%		Film, Funk & Fernsehen			18	45	16	35	51	25	25	3	33	25	39
21%		Internet			6	75	17	26	65	15	33	5	10	23	45
19%	Mode	Accesoires / Schmuck			8	62	12	12	26	10	13	6	28	13	57
17%		Bekleidung			11	38	11	14	24	12	11	7	10	10	60
18%		Bekleidung / Dienstleister			5	42	16	20	25	14	8	4	0	11	53
20%	öffentliche Verwaltung		Exekutive		20	45	22	18	15	12	8	15	16	12	65
26%			Jurisprudenz	*Sample zu gering*	29	71	43	14	14	29	14	0	0	14	52
26%			Legislative		22	35	33	22	33	28	18	28	33	12	36
22%		Assoziierte Institutionen, Vereine, Sonstiges			19	28	25	12	22	15	26	12	15	18	56
36%			Diplomatie		27	65	50	10	75	16	33	40	65	21	42

Copyrighted material

Statistische Auswertung erhobener Parameter

Die Angaben erfolgen in % der zur Analyse herangezogenen Interviews. Die Prozentzahlen geben an, bei wievielten Prozent der analysierten Interviews der angeführte Parameter genannt wurde und als bedeutend für die vorliegende Karriere interpretiert werden konnte. Die angeführten 22 Parameter sind die häufigst genannten Parameter. Der erste Prozentwert ist der Mittelwert der Zeilenwerte.

				Realität	Man muß wissen, was man will	Kommunikationsfähigkeit	Konfliktfähigkeit	Teamfähigkeit	Entscheidungsfähigkeit & sicherheit	Klarheit & Durchsetzungsvermögen	soziale Fähigkeiten	Chancen erkennen und nutzen	Voller Arbeitseinsatz	Dauerhafte Höchstleistungen
25%	Politik	politische Parteien		33	11	26	38	21	17	15	43	26	25	8
21%	Dienstleistungen	Lebens- u. Sozialberatung		28	8	36	28	8	14	14	48	12	22	15
20%		Sonstiges B to B		22	21	18	18	14	17	20	25	18	24	16
25%		Call-Center	Sample zu gering	22	22	33	33	11	11	22	33	22	22	22
21%	Reisen	Camping, Safari, Expedition		16	15	12	12	0	23	26	10	9	9	10
23%		Reisebüros, -veranstalter		17	16	25	14	25	20	22	35	14	13	8
22%		Tourismusunternehmen		17	11	21	14	12	24	24	22	12	16	11
23%		Unterbringung, Hotels, Pensionen		20	11	30	11	25	13	20	26	8	22	8
18%	Schönheit	Kosmetika		10	13	38	12	8	17	8	22	5	16	12
22%		Kosmetika/Dienstleister		23	16	41	18	10	12	6	45	4	25	22
17%	Spielwaren	Spielwaren, Büroartikel		9	11	18	13	5	13	5	26	15	45	12
36%	Sport	Ballsport	Sample zu gering	38	25	8	25	38	13	8	13	25	25	25
28%		Kampfsport, Schiessen	Sample zu gering	50	17	0	33	0	17	0	17	17	17	33
54%		Leichtathletik	Sample zu gering	100	100	0	0	0	100	0	0	0	100	100
42%		Rennsport	Sample zu gering	40	40	0	40	40	20	20	20	20	40	40
32%		Sonstiges		31	35	6	15	20	20	11	13	22	25	50
28%		Wassersport	Sample zu gering	18	27	9	9	18	18	9	18	9	18	36
53%		Wintersport	Sample zu gering	100	100	0	0	100	100	0	100	0	100	100
25%	Transport &	Verkehr		34	16	23	19	20	23	35	15	27	25	15
24%	Wohnen	Alarmanlagen u. Sicherheitssysteme		23	13	21	18	10	25	28	25	16	22	12
17%		Audio, Video, Hifi - Handel		16	11	26	16	8	17	22	30	10	15	15
20%		Elektroinstallationen u. Beleuchtung		21	9	18	14	8	18	25	18	8	24	22
20%		Gas, Wasser, Heizung, Sanitär, Klimatechnik		12	8	26	15	4	23	20	16	9	25	14
18%		Haus- u. Küchengeräte		11	9	28	12	8	16	16	22	5	12	16
25%		Immobilien u. Immobilienverwaltung		13	35	34	23	6	14	33	33	16	33	12
18%		Möbel u. Einrichtungsgegenstände		19	11	22	13	20	12	15	25	8	22	14
19%		Raumausstattung		34	22	24	13	12	13	18	24	5	24	12
18%		Sanitäreinrichtung	Sample zu gering	33	11	22	22	11	22	11	22	11	22	11
18%		Service		26	13	23	16	22	15	12	26	12	20	16
25%		Parkett	Sample zu gering	25	0	25	25	25	25	0	50	0	50	0
21%	Ziviltechniker			11	4	12	10	3	17	10	21	5	24	20
26%	Design			3	33	23	5	5	10	0	0	15	18	15
23%	Industrie	Maschinenbau, Werkzeugbau		15	11	12	12	12	21	22	25	18	24	24
23%		Metallverarbeitende Industrie		12	10	13	13	16	20	24	17	16	25	25
24%		Papierindustrie		11	12	18	11	12	18	30	19	9	28	22
24%		Technische Industrie		16	11	11	12	14	19	18	12	22	26	25
23%		Umwelttechnik, Kunststofftechnik & Recycling		21	10	20	14	15	18	22	16	15	22	25
23%		Industrie, Erzeugung allgemein		14	11	17	12	15	19	20	17	17	24	24
21%	Handel	Import/Export u. Handel allgemein		26	6	28	28	22	19	18	20	18	22	14
22%	Sonstiges			28	15	23	19	18	16	21	24	14	22	16

Copyrighted material

				Selbstbewußtsein	Fachwissen	Intelligenz	Pragmatismus	Originalität statt Imitation	Planung und Steuerung	Motivationsfähigkeit	Loyalität	Organisationskulturen kennen	Spaß an der Tätigkeit	Ich bin nicht erfolgreich
25%	Politik	politische Parteien		24	22	25	8	24	22	32	33	42	24	40
21%	Dienstleistungen	Lebens- u. Sozialberatung		16	33	22	16	15	12	18	10	8	19	51
20%		Sonstiges B to B		14	36	14	18	26	14	25	3	19	14	54
25%		Call-Center	Sample zu gering	11	67	33	33	11	33	33	0	0	22	47
21%	Reisen	Camping, Safari, Expedition		8	55	18	18	50	50	20	25	18	24	42
23%		Reisebüros, -veranstalter		15	65	16	24	28	35	15	3	16	15	58
22%		Tourismusunternehmen		16	45	15	25	33	45	35	4	15	13	54
23%		Unterbringung, Hotels, Pensionen		11	58	18	25	25	38	33	9	16	23	57
18%	Schönheit	Kosmetika		10	45	22	12	24	22	11	6	12	14	56
22%		Kosmetika-Dienstleister		18	55	24	18	28	28	15	10	3	17	38
17%	Spielwaren	Spielwaren, Bürobedarf		12	22	21	16	12	16	12	3	5	13	64
36%	Sport	Ballsport	Sample zu gering	13	88	38	63	63	50	38	13	13	88	73
28%		Kampfsport, Schiessen	Sample zu gering	33	17	33	50	67	17	33	0	0	83	75
54%		Leichtathletik	Sample zu gering	0	100	0	100	0	100	100	0	100	100	80
42%		Rennsport	Sample zu gering	40	100	60	60	60	20	100	20	0	80	68
32%		Sonstiges		25	25	55	65	42	33	50	6	5	86	70
28%		Wassersport	Sample zu gering	18	27	27	55	45	45	45	9	18	73	75
53%		Wintersport	Sample zu gering	0	0	100	100	0	0	100	0	0	100	66
25%	Transport &	Verkehr		13	35	21	42	25	50	18	4	25	13	43
24%	Wohnen	Alarmanlagen u. Sicherheitssysteme		12	85	24	35	22	32	16	5	10	15	51
17%		Audio, Video, Hifi - Handel		8	45	13	21	14	12	5	6	5	11	58
20%		Elektroinstallationen u. Beleuchtung		14	62	18	32	18	24	8	8	5	12	61
20%		Gas, Wasser, Heizung, Sanitär, Klimatechnik		8	65	17	33	12	25	12	10	8	13	57
18%		Haus- u. Küchengeräte		12	52	13	35	14	24	11	4	7	15	63
25%		Immobilien u. Immobilienverwaltung		22	55	22	28	16	27	24	8	15	10	71
18%		Möbel u. Einrichtungsgegenstände		16	35	15	22	24	16	10	3	6	18	59
19%		Raumausstattung		15	25	12	23	33	11	12	8	7	17	56
18%		Sanitäreinrichtung	Sample zu gering	11	33	11	33	11	22	11	0	0	11	52
18%		Service		15	35	13	31	13	24	5	3	0	13	48
25%		Parkett	Sample zu gering	0	50	25	50	25	25	0	25	50	25	54
21%	Zivilt echniker			25	85	65	33	5	21	15	3	0	26	44
26%	Design			33	18	14	8	100	0	100	0	15	95	53
23%	Industrie	Maschinenbau, Werkzeugbau		12	88	33	38	16	28	12	4	13	10	58
23%		Metallverarbeitende Industrie		11	85	35	36	12	36	11	3	22	8	61
24%		Papierindustrie		8	75	42	39	15	35	10	2	25	9	68
24%		Technische Industrie		10	82	48	40	16	34	12	3	26	11	59
23%		Umwelttechnik, Kunststofftechnik & Recycling		8	78	40	33	18	32	13	6	18	10	56
23%		Industrie, Erzeugung allgemein		9	75	42	35	15	32	11	3	20	10	57
21%	Handel	Import Export u. Handel allgemein		16	35	28	28	24	12	16	5	17	14	56
22%	Sonstiges			15	45	24	30	25	21	16	10	11	15	52

Copyrighted material

Umgang mit Niederlagen

Daß mit dem Erfolg auch Niederlagen einhergehen, ist schließlich ebenfalls ein Ergebnis der Befragung. So werden sie entweder als alltägliche Erfahrung oder als allgemeines Phänomen angeführt beziehungsweise mitunter auch als tiefer Einschnitt im Lebenslauf erlebt. In diesem Sinne werden Niederlagen als Lernprozeß und Chance, künftig Fehler zu vermeiden, gesehen: „Mißerfolg ist eine Chance, es beim nächsten Mal besser zu machen." (Henry Ford). Sie sind notwendig und Teil des Erfolgs: Mißerfolge „als Spuren, die (einen) wieder auf ein Sprungbrett brachten" (Goeudevert 1998, 101). Mitunter werden Niederlagen aber auch verdrängt oder daraus Strategien entwickelt, beispielsweise Projekte nicht weiter zu verfolgen. Daneben wird angeführt, daß auch aus Niederlagen und damit Fehlern anderer gelernt werden kann: „Heute weiß ich, warum ein Mißerfolg mitunter mehr Aufmerksamkeit erweckt als ein Erfolg. Erfolgreich ist man nur mit einer guten Mannschaft, beim Mißerfolg hingegen steht man meist alleine da, er läßt aber zugleich auch die Fähigkeiten und Unfähigkeiten des einzelnen deutlicher hervortreten und dessen Persönlichkeitsprofil klarer erkennen." (Goeudevert 1998, 120).

Branchen-, berufs- und geschlechtsspezifische Charakteristika

Auf den ersten Blick

Zur Wissenschaftlichkeit

Die vorliegende Enzyklopädie des Erfolges soll, wie schon dargestellt, einen Überblick über Lebenslauf und Erfolgsfaktoren einiger erfolgreicher Persönlichkeiten aus Gesellschaft, Politik und Wirtschaft geben.
Die einschlägige Literatur zum Thema Erfolg ist von sehr unterschiedlicher Qualität. Ein Problem scheint darin zu bestehen, genügend relevante und vor allem eindeutig zuordenbare Informationen zu erhalten. Im folgenden finden sich daher auch nur vorläufige Erkenntnisse, die sich zum kleineren Teil aus der Literatur und zum größeren Teil aus der Analyse der insgesamt rund 8000 vorliegenden Interviews ergaben. Die gewählte qualitative Analyseform stellt dabei das Einmalige der befragten Personen in den Vordergrund und läßt damit Trendaussagen, aber aus wissenschaftstheoretischer Sicht keine Verallgemeinerungen zu.

Frauen im Berufsleben

Statistisch zeigt sich, daß Frauen in Führungspositionen unterrepräsentiert sind. Das ist in allen Bereichen der Gesellschaft so, seien es Universitäten oder multinationale Konzerne. Im österreichischen „Wirtschaftsforum für Führungskräfte", der Standesvertretung der österreichischen ManagerInnen, stehen den rund 100 weiblichen Mitgliedern 2.500 männliche gegenüber, wobei lediglich acht der weiblichen Mitglieder in der ersten Führungsebene tätig sind. Dieses Bild entspricht leider noch immer einem internationalen Trend (Diem-Wille 1996, 165). Die angesprochene Situation ist zum Großteil auf historische Entwicklungen zurückzuführen. Im Zuge der Industrialisierung sowie der Herausbildung der bürgerlichen Gesellschaft und ihrer Ideale zum Frauenleben wurden die Frauen aus dem Erwerbsleben hinausgedrängt. Lediglich die Ausnahmen konnten weiterhin selbständig für ihren Lebensunterhalt aufkommen. Wenn Frauen im Arbeitsleben akzeptiert waren, dann nur in unterbezahlten Bereichen, die zumeist keiner Berufsausbildung bedurften. Erst im Laufe des 20. Jahrhunderts gelang es wieder einer größeren Zahl, sich beruflich zu emanzipieren (Diem-Wille 1996, 166-178). In Führungspositionen sind sie allerdings bis heute rar, da ihnen meist Charakteregenschaften zugewiesen werden, die sie für derartige Herausforderungen als ungeeignet erscheinen lassen: geringes Durchsetzungsvermögen, die Neigung, Konflikte zu vermeiden (weil ihnen Harmonie wichtiger ist) und zu wenig Selbstvertrauen (weil sie lieber in der zweiten Reihe stehen). Sie werden als „Cinderellakomplex" oder „Selbstblockierung" zusammengefaßt. Die Analyse der Interviews im Rahmen der vorliegenden Enzyklopädie des Erfolges zeigt allerdings ein anderes Bild: Erfolgreiche Frauen präsentieren sich großteils selbstbewußt, konfliktfähig und durchsetzungsstark. Es gibt auch andere als die oben angeführten, in herkömmlicher Literatur oft zitierten Studien, die dieses Bild bestätigen. Aus ihnen geht hervor, daß viele dieser Frauen schon sehr früh von ihren Eltern gefördert wurden. Auch separate Edukation in der Schule spielt eine große (für die Entwicklung der Frau meist positive) Rolle. Erfolgreiche Frauen waren zumeist Einzelkinder oder die ältesten unter ihren Geschwistern. Sie identifizieren sich sehr stark mit ihrem Beruf und sind oft nicht bereit, diesen für Ehe und Familie aufzugeben. Auffallend dabei ist, daß die befragten Frauen Probleme, die mit der Vereinbarkeit von Beruf und Familie zusammenhängen, viel stärker als die befragten Männer in den Interviews zum Ausdruck bringen (zu den Ergebnissen dieser Studien vgl. Diem-Wille 1996, 189-191). Das heißt, daß die diesbezügliche „Doppelbelastung" oder „Mehrarbeit" zur Angelegenheit der Frauen gemacht wird, die dazu angehalten sind, dieses Problem alleine zu lösen.

Soziale Herkunft

Die soziale Herkunft erfolgreicher Personen spiegelt zum Großteil Ergebnisse aus der Elternforschung wider: Gesellschaftlicher Einfluß reproduziert sich tendenziell selbst. Die meisten Erfolgreichen kommen aus der Mittelschicht, wobei es noch eher bei Männern vorkommen kann, daß sie von einer sozial niedrigeren in eine privilegierte(re) Position gelangen. Bei TopmanagerInnen fällt oft auf, daß sie aus ökonomisch selbständigen Familien kommen und in ihrem Angestelltenverhältnis die ideale Möglichkeit sehen, sich im wirtschaftlichen Wettkampf zu bewähren, ohne dafür direkt persönliches oder auch finanzielles Risiko einzugehen (Diem-Wille 1996, 179).[3]

Bildungsniveau

In bezug auf die formalen Anforderungskriterien für Spitzenpositionen unterstreichen Untersuchungen, daß dafür Berufseinsteigerinnen mit höherem Bildungsabschluß favorisiert werden. Doch scheinen Unternehmen immer wieder bereit zu sein, darauf zu verzichten und auch Personen z. B. ohne Hochschulabschluß für das Upper-Management eine Chance zu geben. Damit werden unkonventionelle Karrieren möglich (Diem-Wille 1996, 194).

Copyrighted material

(Weiterführende) Literatur:

Aiginger, Karl (1995). Von der Mitte aus, auf dem Weg nach vorne. Österreichs Wirtschaft in den 1980er und 1990er Jahren. In: Sieder, Reinhard/Steinert, Franz/ Tálos, Emmerich (Hg.). Österreich 1945-1995. Gesellschaft. Politik. Kultur. Verlag für Gesellschaftskritik, 268-278.
Aiginger, Karl (1996). Wirtschaftsstandort Österreich. In: Brandstaller, Trautl (Hg.). Österreich 2 ½. Anstösse zur Strukturreform. Deuticke, 105-126.
Aiginger, Karl (1997). Industriepolitik. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 557-566.
AMS Intranet-Info vom 9.10.1998.
Beer, Elisabeth/Ederer, Brigitte/Goldmann, Wilhelmine et al. (1991). Wem gehört Österreichs Wirtschaft wirklich? Orac.
Bellak, Christian/Clement, Werner/Hofer, Reinhold (1994). Wettbewerbs- und Strukturpolitik. In: Nowotny, Ewald/Winkler, Georg (Hg.). Grundzüge der Wirtschaftspolitik Österreichs. Manz, 120-154.
Bosch, Gerhard (1998). Das Ende von Arbeitszeitverkürzungen? Zum Zusammenhang von Arbeitszeit, Einkommen und Beschäftigung. In: WSI Mitteilungen (6) 1998, 345-359.
Butschek, Felix (1996). Statistische Reihen zur österreichischen Wirtschaftsgeschichte. Die österreichische Wirtschaft seit der Industriellen Revolution. WIFO.
Diem-Wille, Gertraud (1996). Karrierefrauen und Karrieremänner. Eine psychoanalytisch orientierte Untersuchung ihrer Lebensgeschichte und Familiendynamik. Westdeutscher Verlag.
Dirninger, Christian (1995). Entwicklungslinien und Strukturelemente der österreichischen Wirtschaftspolitik in der Zweiten Republik. In: Ders. (Hg.).Wirtschaftspolitik zwischen Konsens und Konflikt. Einsichten und Einblicke in die Strukturen und Abläufe der Wirtschaftspolitik der Zweiten Republik. Böhlau, 9-57.
Docekal, Josef (1995). Österreichs Wirtschaft im Überblick 95/96. Die österreichische Wirtschaft und ihre internationale Position in Grafiken, Tabellen und Kurzinformationen. Wien, Wirtschaftsstudie des Österreichischen Gesellschafts- und Wirtschaftsmuseums.
EIM Small Business and Research Consultancy (1997). Das Europäische Beobachtungsnetz für KMU. Fünfter Jahresbericht. Bericht an die DG XXIII der Kommission der EU des ENSR (European Network for SME Research) und EIM Small Business and Research Consultancy.
Goeudevert, Daniel (1998). Wie ein Vogel im Aquarium. Aus dem Leben eines Managers. Rowohlt.
Gross, Werner (1997). Karriere(n) in der Krise. Die seelischen Kosten des beruflichen Aufstieges. Dt. Psychologen-Verlag.
Krainer, Heinrich/ Eisenwort, Walter/ Müller, Christian (1997). Erfolg durch Forschung. Forscher. Firmen. Fakten. Signum.
Lauber, Volkmar (1997). Wirtschafts- und Finanzpolitik. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 545-556.
Nonaka, Ikujiro/ Takeuchi, Hirotaka (1995). The Knowledge Creating Company. How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation. Oxford University Press.
Oelsnitz, Dietrich von der (1998). Als Marktpionier zu dauerhaftem Erfolg. In: Havard Businessmanager, 20(4), 24-31.
Peters, T. (1992). Jenseits der Hierarchien. Liberation Management.
Peters, T. (1993). Big is out. Wie groß darf ein marktnahes Unternehmen sein? Harvard Businessmanager, (3), 93-104.
Peters, T. (1995). Das Tom Peters Seminar. Management in chaotischen Zeiten.
Sandgruber, Roman (1995). Ökonomie und Politik. Österreichische Wirtschaftsgeschichte vom Mittelalter bis zur Gegenwart. Ueberreuter.
Sandgruber, Roman (1996). Der "lange Schatten" der österreichischen Wirtschaftspolitik. In: Politik und Ökonomie. Wirtschaftspolitische Handlungsspielräume Österreichs. Informationen zur politischen Bildung, Nr. 11/1996, 43-55.
Statistisches Handbuch/Jahrbuch für die Republik Österreich, diverse Ausgaben.Wien.
Weber, Fritz (1997). Die wirtschaftliche Entwicklung. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 25-39.
Wimmer, Rudolf/Domayer, Ernst/Oswald, Margit et al. (1996). Familienunternehmen - Auslaufmodell oder Erfolgstyp? Gabler.
WK - Wirtschaftskammer Österreichs (1995). Jahrbuch der österreichischen Wirtschaft 1994. Statistiken. Wien.

Branchenspezifika

a) Die Befragten wurden auch nach einander verwandten Branchengruppen, in denen sie tätig sind, analysiert. Diese wurden für die Analyse in folgende Gruppen zusammengefaßt:

* Finanzdienstleistungen
* Kunst und Kultur
* Werbung
* Unternehmensberatung
* Öffentliche Verwaltung und assoziierte Institutionen
* Bildung
* Gewerbe
* Gastgewerbe
* Technik
* Jurisprudenz
* Gesundheit
* Politik
* Handel

b) Innerhalb dieser Branchen wurde das Alter der Befragten für die Interpretation hervorgehoben, um eventuell darauf basierende Charakteristiken damit in Zusammenhang bringen zu können. Im großen und ganzen zeigte sich, daß es aus allen unten angeführten Altersgruppen InterviewpartnerInnen gab, die Mehrheit sich aber auf die Gruppen 2, 3 und 4 verteilte.

* Gruppe 1: 21-30jährigen
* Gruppe 2: 31-40jährigen
* Gruppe 3: 41-50jährigen
* Gruppe 4: 51-60jährigen
* Gruppe 5: 61-70jährigen
* Gruppe 6: 70+jährigen

c) Auch der geschlechtsspezifische Aspekt fand in der Analyse Berücksichtigung. Es wurde versucht, typisch männliche beziehungsweise weibliche Charakteristika bei der Erfolgsanalyse aufzuspüren und sie in den Kontext der Interviewten zu stellen.

d) Formale Bildungsabschlüsse der Befragten waren weitere Indikatoren, die in die Interpretationen einflossen. Das Spektrum reichte vom Lehrabschluß bis zur Promotion.

e) Außerdem schien es wichtig, zwischen Selbständigkeit und Angestelltenverhältnis zu unterscheiden, um hier eventuell unterschiedliche Anforderungsprofile für das Einschlagen des einen oder anderen Weges herauszukristallisieren.

f) Schließlich wurden die Unternehmen, in denen die Befragten arbeiten beziehungsweise die sie besitzen, nach Klein-, Mittel- Groß- und Superbetrieben unterschieden. Als Kleinbetriebe werden Unternehmen mit maximal zehn

Copyrighted material

MitarbeiterInnen bezeichnet, Mittelbetriebe sind solche mit elf bis hundert MitarbeiterInnen, Großbetriebe haben 101-500 MitarbeiterInnen, Superbetriebe mehr als 500.

g) Für die Analyse des Erfolges wurden vor allem die Antworten auf folgende Fragen herangezogen:

* Was ist für Sie Erfolg?
* Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?
* Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft beziehungsweise Motivation?
* Was ist für Sie eine Niederlage?
* Wie gehen Sie damit um?
* Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?
* Haben Sie Hobbies? Welche?

Im letzten Kapitel der Analyse: „Signifikanzen - Die häufigsten Antworten" finden sowohl eine exemplarische Auflistung der auffällig oft geäußerten Ansichten, als auch eine statistische Aufbereitung der Häufigkeiten je Branche.

Finanzdienstleistungen - Immobilien

In dieser Kategorie wurden Personen, die in folgenden Branchen arbeiten befragt: Banken und Versicherungen, Vermögensverwaltung, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Kreditkarteninstitute sowie Immobilien und Realitäten.
Diese Branchen werden alle als Prozeßkulturen bezeichnet. Hier wird alles registriert, dokumentiert und kontrolliert, minimale Fehler haben folgenschwere Auswirkungen, das Streben nach Absicherung ist ein wesentlicher Faktor. Darüber hinaus zeichnen sich große Betriebe dieser Branche durch eine steile Hierarchie, Statussymbole, hohe Gehälter, überdurchschnittliche Betonung gepflegter Umgangsformen und ordentlicher Kleidung aus.
Die Altersstruktur der Befragten ist sehr breit gefächert zwischen 21 und 94, aber die meisten Befragten waren zwischen 41 und 60 Jahre alt, was sich aus der Organisationsstruktur der betrachteten Betriebe ergibt. Mit dem Alter und der Erfahrung ist es bei überdurchschnittlicher Leistung möglich, höhere Positionen im Unternehmen zu erlangen. Die Ausbildungswege der Befragten lassen eine zunehmende Tendenz zu Hochschulabschlüssen erkennen. Trotzdem sind die abgeschlossenen Ausbildungen noch sehr vielfältig. Die Geschlechterverteilung spiegelt ein krasses Mißverhältnis zwischen Männern und Frauen wider. Es herrscht ein signifikantes Ungleichgewicht – nur etwa zehn Prozent der gehobenen Positionen in diesem Bereich werden von Frauen eingenommen. Selbständig sind in dieser Kategorie vor allem Vermögensberater, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer sowie Immobilienmakler. Es ist auffällig, daß nur wenige FirmengründerInnen in dieser Sparte zu finden sind. Meist handelt es sich um die Übernahme des elterlichen Betriebes oder die Übernahme des Betriebes, bei dem man beschäftigt war. Diese Betriebe sind Klein- und Mittelbetriebe, während Banken und Versicherungen in der Regel in die Kategorie der Groß- und Superbetriebe fallen. Auch unter den Selbständigen finden sich mehr Männer als Frauen. Die überwiegende Mehrzahl der Befragten ist verheiratet und hat Kinder, wobei die befragten Frauen weniger oft verheiratet sind und wenn, nur ein bis zwei Kinder haben. Auf die Frage nach

Branchenprofil-Kreditwesen

10%	Flexibilität	15%	Dauerhafte Höchstleistungen
17%	Man muß wissen, was man will	15%	Selbstbewußtsein
		45%	Fachwissen
17%	Kommunikationsfähigkeit	18%	Intelligenz
18%	Konfliktfähigkeit	26%	Pragmatismus
18%	Teamfähigkeit	25%	Originalität statt Imitation
23%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	36%	Planung und Steuerung
		13%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
30%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	2%	Loyalität und Ihre Grenzen
10%	soziale Fertigkeiten	26%	Organisationskulturen kennen
12%	Chancen erkennen & nutzen	13%	Spaß an der Tätigkeit
15%	Voller Arbeitseinsatz	30%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil-Versicherungswesen

9%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Höchstleistungen
11%	Man muß wissen, was man will	18%	Selbstbewußtsein
		55%	Fachwissen
21%	Kommunikationsfähigkeit	16%	Intelligenz
11%	Konfliktfähigkeit	24%	Pragmatismus
12%	Teamfähigkeit	33%	Originalität statt Imitation
26%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	25%	Planung und Steuerung
		24%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
25%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	1%	Loyalität und Ihre Grenzen
42%	soziale Fertigkeiten	21%	Organisationskulturen kennen
14%	Chancen erkennen & nutzen	10%	Spaß an der Tätigkeit
18%	Voller Arbeitseinsatz	33%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil-Finanzberater

29%	Flexibilität	11%	Dauerhafte Höchstleistungen
38%	Man muß wissen, was man will	33%	Selbstbewußtsein
		35%	Fachwissen
38%	Kommunikationsfähigkeit	33%	Intelligenz
28%	Konfliktfähigkeit	22%	Pragmatismus
6%	Teamfähigkeit	38%	Originalität statt Imitation
18%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	24%	Planung und Steuerung
		33%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
40%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	0%	Loyalität und Ihre Grenzen
56%	soziale Fertigkeiten	10%	Organisationskulturen kennen
21%	Chancen erkennen & nutzen	24%	Spaß an der Tätigkeit
33%	Voller Arbeitseinsatz	41%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil-Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

23%	Flexibilität	15%	Dauerhafte Höchstleistungen
20%	Man muß wissen was man will	15%	Selbstbewußtsein
		85%	Fachwissen
23%	Kommunikationsfähigkeit	12%	Intelligenz
9%	Konfliktfähigkeit	28%	Pragmatismus
12%	Teamfähigkeit	33%	Originalität statt Imitation
21%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	33%	Planung und Steuerung
		8%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
25%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	10%	Loyalität und Ihre Grenzen
20%	soziale Fertigkeiten	20%	Organisationskulturen kennen
9%	Chancen erkennen & nutzen	18%	Spaß an der Tätigkeit
22%	Voller Arbeitseinsatz	32%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Copyrighted material

der Definition von Erfolg erhält man sehr unterschiedliche Antworten. Die einen sehen Erfolg als einen gelungenen Ausgleich im Spannungsfeld zwischen Politik auf der einen und Wirtschaft und Banken auf der anderen Seite und im Aufbau eines guten dienstleistungsorientierten Teams, andere sehen mehr die innere Befriedigung etwas geleistet und einen entsprechenden Lebensstandard erreicht zu haben. Generell wird vor allem im Banken- und Versicherungsbereich politische Unabhängigkeit immer wieder an prominenter Stelle genannt. Die Definition von Erfolg als Zielerreichung zieht sich durch. Aber auch immaterielle Dinge werden genannt. Zum Beispiel Anerkennung und positives Feedback generell. Besonders die Beachtung neuer Ideen und der Möglichkeit ihrer Umsetzung und damit die Möglichkeit „etwas zu bewegen" werden geschätzt. In enger Verbindung dazu steht das Bedürfnis, sich am Arbeitsplatz wohl zu fühlen und in einem guten, kommunikativen und ehrlichen Team zu arbeiten. Damit geht eine starke Betonung der Gestaltungs- und Entscheidungsfreiheiten als Teil der Definition von Erfolg einher. Dahinter steht meist ein Bedürfnis nach positiver Anerkennung und das Bestreben etwas zu tun, mit dem man sich identifizieren kann. Das umfaßt auch das Gefühl, „mit sich im Reinen zu sein". Das beinhaltet aber auch, mit den eigenen Kräften verantwortlich umzugehen, was ein abgeklärteres Verhältnis zu Geld und Status bedeutet. Auffällig ist, daß diese Ansicht auch von jüngeren Befragten immer öfter geäußert wird. Hier kommt auch der Unterschied zwischen dem meßbaren, objektiven Erfolg, der

Branchenprofil-Immobilienmakler, Immobilienverwaltung

13%	Flexibilität	12%	Dauerhafte Höchstleistungen
35%	Man muß wissen, was man will	22%	Selbstbewußtsein
		55%	Fachwissen
34%	Kommunikationsfähigkeit	22%	Intelligenz
23%	Konfliktfähigkeit	28%	Pragmatismus
6%	Teamfähigkeit	16%	Originalität statt Imitation
14%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	27%	Planung und Steuerung
		24%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
33%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	8%	Loyalität und Ihre Grenzen
33%	soziale Fertigkeiten	15%	Organisationskulturen kennen
16%	Chancen erkennen & nutzen	10%	Spaß an der Tätigkeit
33%	Voller Arbeitseinsatz	71%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

als wirtschaftlicher beziehungsweise finanzieller Erfolg bezeichnet wird, und dem subjektiven, nicht meßbaren Erfolg persönlichen Wohlbefindens und persönlicher Zufriedenheit zum Ausdruck. Nur wenige definieren Erfolg exklusiv als „besser, schneller, effizienter" als die KolleginnenBeziehungsweise KonkurrentInnen zu sein. Es geht den meisten Befragten mehr um die Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben. Obwohl die Definitionen von Erfolg sehr vielfältig und auch vielschichtig sind, sind die Erfolgsrezepte sehr ähnlich. An erster Stelle steht zumeist die Formulierung klarer Ziele und eine langfristige Planung zu deren Umsetzung. Das wird begleitet von hohem Fachwissen und der Bereitschaft sich ständig weiterzubilden. Besonders im Bankenbereich fällt zudem auf, daß hier auch noch unkonventionelle Karrieren möglich waren und Personen bei entsprechender Weiterbildung vom Schalterbeamten zum Direktor aufsteigen konnten. Einen wesentlichen Faktor stellt hier das ausgebaute interne Weiterbildungssystem der Banken und Versicherungen dar. Bei den jüngeren unter den Befragten spielen Studium und Auslandsaufenthalte allerdings schon eine große Rolle. Ganz oben auf der Liste der Erfolgsfaktoren steht auch die Fähigkeit, ein gutes Team aufzubauen, das heißt Kommunikation und Motivation der Mitarbeiter gut zu beherrschen. Das bedeutet auch Humor - „Schmäh" - und „soziale Mehrsprachigkeit" zu besitzen. Nicht weniger wichtig sind persönliche Eigenschaften wie Genauigkeit, Pünktlichkeit, Ehrlichkeit vor allem gegenüber den Kunden, Ausgeglichenheit sowie Belastbarkeit, Kreativität, Zielstrebigkeit, Engagement und Risikofreude. Auch die Nähe zu Informationen ist wichtig, um voranzukommen. Hat man eine Führungsposition erreicht, ist es wichtig, die neue Machtfülle gezielt und mit Augenmaß einzusetzen. Besonders die Aufrechterhaltung eines loyalen Umfeldes und der Aufbau eines guten, leistungsorientierten Teams ist hier von Bedeutung. Gerade dann ist es wichtig, auch ein Vorbild zu sein. Alldem liegt natürlich Ehrgeiz, Disziplin und Fleiß, der Wille zum Erfolg genauso wie Freude und Interesse an der Arbeit zugrunde. Geduld, Glück und Zufall werden von vielen Befragten immer wieder genannt, obwohl gerade hier auch betont wird, daß es nicht reicht „zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein", man muß auch seine Chancen schnell zu erkennen wissen, und sie auch ergreifen. Niederlagen werden als Chance zu lernen gesehen, wobei es sich nicht immer um eigene Niederlagen handeln muß. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist auch, aus den Fehlern anderer zu lernen. Niederlagen werden vor allem als das Verfehlen von Zielen definiert. Aber auch als „mißbrauchtes Vertrauen", Ungerechtigkeit oder Torpedierung durch andere. Viele sehen sie als unbedingt mit Erfolg verbunden. Der Umgang mit Niederlagen ist nicht leicht - er unterscheidet sich allerdings: Während die einen sich neu orientieren, versuchen es die anderen nach eingehender Manöverkritik noch einmal. Gemeinsam ist allerdings allen, nicht überhastet zu reagieren, sondern meist noch einmal „darüber zu schlafen", um dann ruhig und sachlich die Situation bewerten zu können. Woraus schöpfen die Befragten die Kraft und Motivation, sich den Herausforderungen eines erfolgreichen (Berufs-)Lebens zu stellen? Hier wird immer wieder die Familie als ruhender Pol und Rückzugsgebiet genannt. Aber auch die Fähigkeit, aus der eigenen Arbeit die Kraft für neue Herausforderungen zu ziehen, ist sehr stark ausgeprägt. In engem Zusammenhang damit steht die Tatsache, daß die meisten, egal ob Männer oder Frauen, aus der Anerkennung und positivem Feedback der KolleginnenUnd Klienten Kraft schöpfen. Aber auch die Fähigkeit, sich am eigenen Schopf aus dem Sumpf zu ziehen, wird immer wieder angeführt. Natur, Kunst, Sport, Begegnung mit Menschen, ein vielfältiges privates Umfeld und ähnliches, also ausgleichende Formen der Freizeitgestaltung, tragen auch wesentlich zur Aufrechterhaltung von Kraft und Motivation im Beruf bei. Nur wenige geben ihren religiösen Glauben als Kraftquelle an. Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Branchenindex", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

Kunst und Kultur

Folgende Berufsfelder wurden in dieser Kategorie zusammengefaßt: DesignerInnen, FotografInnen, GrafikerInnen, MalerInnen, ArchitektInnen, TheaterschaffendeJournalistInnen und MedienmitarbeiterInnen allgemein sowie VerlegerInnen und HandlerInnen mit Kunstgegenständen. Diese werden aufgrund einer gemeinsamen Organisationskultur in einer Kategorie zusammengefaßt behandelt. In Branchen wie Mode, Kunst, Film, Journalismus etc. herrscht meist eine Alles-oder-nichts-Kultur. Diese ist durch hohes Tempo, jugendliches und extravagantes Aussehen, (scheinbar) extrovertiertes und emotionales Auftreten, den stetigen Drang nach Neuem, „Stars", Einkommen, Macht und Prestige gekennzeichnet. Die Befragten dieser Gruppe sind zwischen 20 und über 90 Jahre alt. Die Ausbildungswege sind sehr unterschiedlich und in keiner Weise zu verallgemeinern. Auch hier sind signifikant mehr Männer als Frauen vertreten. Das Verhältnis liegt etwa bei 2:1. Die meisten haben Kinder,

Copyrighted material

Branchenprofil-Bildende Künste

8%	Flexibilität	100%	Dauerhafte Höchstleistungen
37%	Man muß wissen, was man will	18%	Selbstbewußtsein
		42%	Fachwissen
33%	Kommunikationsfähigkeit	24%	Intelligenz
6%	Konfliktfähigkeit	11%	Pragmatismus
6%	Teamfähigkeit	100%	Originalität statt Imitation
31%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	0%	Planung und Steuerung
		33%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
12%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	10%	Loyalität und ihre Grenzen
15%	soziale Fertigkeiten	24%	Organisationskulturen kennen
21%	Chancen erkennen & nutzen	85%	Spaß an der Tätigkeit
50%	Voller Arbeitseinsatz	69%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil-Darstellende Künste

11%	Flexibilität	66%	Dauerhafte Höchstleistungen
41%	Man muß wissen, was man will	33%	Selbstbewußtsein
		26%	Fachwissen
34%	Kommunikationsfähigkeit	25%	Intelligenz
34%	Konfliktfähigkeit	9%	Pragmatismus
26%	Teamfähigkeit	95%	Originalität statt Imitation
11%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	10%	Planung und Steuerung
		45%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
22%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	18%	Loyalität und ihre Grenzen
21%	soziale Fertigkeiten	22%	Organisationskulturen kennen
24%	Chancen erkennen & nutzen	88%	Spaß an der Tätigkeit
28%	Voller Arbeitseinsatz	42%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

aber nur knapp die Hälfte der Befragten ist verheiratet. Sowohl bei Frauen als auch bei den Männern halten sich selbständig und unselbständig Beschäftigte ungefähr die Waage. Bei den unselbständig Beschäftigten herrschen Groß- und Superbetriebe vor, bei den Selbständigen Klein- und Ein-Mann/Frau-Betriebe. Auch die Interviewten in dieser Kategorie definieren Erfolg vor allem mit den Worten Zielerreichung, wirtschaftlich und persönlich, Ideenverwirklichung und Anerkennung oder Bekanntheit und Respekt in der Öffentlichkeit. Zufriedenheit, sich selbst treu zu bleiben und Freude an der Arbeit sind weitere Facetten. Auch Gesundheit und allgemeines Wohlbefinden werden hier genannt. Die Wichtigkeit der Mitarbeiter wird naturgemäß eher von Personen geäußert, die in großen oder auch kleinen Teams arbeiten. Erreichte Ziele werden dabei oft als Teamleistung dargestellt. Ohne Team kann der/die einzelne nichts erreichen. Wirtschaftliche Sicherheit und die Erreichung hoher Lebensqualität sind Themen, die alle beschäftigen, ersteres jedoch besonders selbständige Kleinunternehmerinnen. Diese schätzen aber auch die flexible Zeiteinteilung, die mit der Selbständigkeit verbunden ist. Besonders in Berufen wie der Schauspiel- oder Ballettkunst ist es für die Befragten auch wichtig, ihr Wissen weiterzugeben. Sie sehen etwaigen Erfolg ihrer SchülerInnen dann auch als ihren eigenen an. Die Faktoren des Erfolges sind vor allem die Klärung von (Teil)zielen, Motivation, Talent, Kompetenz und Erfahrung, Beharrlichkeit und Disziplin, Risikobereitschaft sowie Nischen zu finden und diese zu besetzen, Teamgeist, Toleranz, Geduld und natürlich Ehrgeiz. Man muß den

Branchenprofil - Literatur

3%	Flexibilität	15%	Dauerhafte Höchstleistungen
36%	Man muß wissen, was man will	16%	Selbstbewußtsein
		25%	Fachwissen
46%	Kommunikationsfähigkeit	33%	Intelligenz
10%	Konfliktfähigkeit	10%	Pragmatismus
3%	Teamfähigkeit	100%	Originalität statt Imitation
13%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	8%	Planung und Steuerung
		25%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
40%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	5%	Loyalität und ihre Grenzen
16%	soziale Fertigkeiten	26%	Organisationskulturen kennen
9%	Chancen erkennen & nutzen	80%	Spaß an der Tätigkeit
24%	Voller Arbeitseinsatz	61%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Print

44%	Flexibilität	25%	Dauerhafte Höchstleistungen
23%	Man muß wissen, was man will	16%	Selbstbewußtsein
		55%	Fachwissen
29%	Kommunikationsfähigkeit	18%	Intelligenz
17%	Konfliktfähigkeit	33%	Pragmatismus
35%	Teamfähigkeit	54%	Originalität statt Imitation
17%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	25%	Planung und Steuerung
		27%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
23%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	4%	Loyalität und ihre Grenzen
16%	soziale Fertigkeiten	20%	Organisationskulturen kennen
21%	Chancen erkennen & nutzen	22%	Spaß an der Tätigkeit
24%	Voller Arbeitseinsatz	55%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Musik

22%	Flexibilität	56%	Dauerhafte Höchstleistungen
27%	Man muß wissen, was man will	30%	Selbstbewußtsein
		22%	Fachwissen
37%	Kommunikationsfähigkeit	28%	Intelligenz
13%	Konfliktfähigkeit	5%	Pragmatismus
42%	Teamfähigkeit	85%	Originalität statt Imitation
14%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	10%	Planung und Steuerung
		24%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
15%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	6%	Loyalität und ihre Grenzen
12%	soziale Fertigkeiten	18%	Organisationskulturen kennen
25%	Chancen erkennen & nutzen	78%	Spaß an der Tätigkeit
25%	Voller Arbeitseinsatz	65%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Film, Funk, Fernsehen

47%	Flexibilität	16%	Dauerhafte Höchstleistungen
26%	Man muß wissen, was man will	18%	Selbstbewußtsein
		45%	Fachwissen
34%	Kommunikationsfähigkeit	16%	Intelligenz
21%	Konfliktfähigkeit	35%	Pragmatismus
31%	Teamfähigkeit	51%	Originalität statt Imitation
14%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	25%	Planung und Steuerung
		25%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
25%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	3%	Loyalität und ihre Grenzen
25%	soziale Fertigkeiten	33%	Organisationskulturen kennen
14%	Chancen erkennen & nutzen	25%	Spaß an der Tätigkeit
16%	Voller Arbeitseinsatz	39%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Copyrighted material

Branchenprofil - Kulturmanagement

39%	Flexibilität	15%	Dauerhafte Höchstleistungen
16%	Man muß wissen, was man will	16%	Selbstbewußtsein
		45%	Fachwissen
34%	Kommunikationsfähigkeit	26%	Intelligenz
24%	Konfliktfähigkeit	33%	Pragmatismus
18%	Teamfähigkeit	65%	Originalität statt Imitation
14%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	45%	Planung und Steuerung
		21%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
25%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	10%	Loyalität und ihre Grenzen
19%	soziale Fertigkeiten	25%	Organisationskulturen kennen
24%	Chancen erkennen & nutzen	36%	Spaß an der Tätigkeit
28%	Voller Arbeitseinsatz	46%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Erfolg wollen und bei seinen Entscheidungen bleiben. Gradlinigkeit ist in einer schnelllebigen Branche ein nicht zu unterschätzender Erfolgsfaktor. All das nützt gerade in Branchen wie diesen nichts, wenn man es nicht versteht, sich darzustellen. Man muß viele Leute kennen und es schaffen, überall eingeladen zu werden. Nur so kommt man an die nötigen Informationen heran. Zudem ist das Werbemittel der Mundpropaganda hier extrem wichtig. Das bedeutet auch, daß langfristig nur Qualität siegt. Das erfordert fehlerfreie Arbeit und unbedingten Einsatz sowie „harte Arbeit auch am Wochenende". Besonders wichtig sind Kreativität und Innovationsfähigkeit sowie ständige Lernbereitschaft in einer schnelllebigen Branche wie Film und Journalismus. Aber auch in „langsameren" Branchen wie Grafik oder Verlag muß man immer auf der Höhe der Zeit sein, um KonkurrentInnen überflügeln zu können. Doch auch die Befragten dieser Gruppe betonen immer wieder die Wichtigkeit, seine eigenen (körperlichen) Grenzen zu kennen. Die Bodenhaftung nicht zu verlieren, ist ein weiterer wichtiger Faktor. Glück und Zufall sind ebenfalls nie wegzudenken – allerdings ist jeder seines eigenen Glückes Schmied: Wer die sich bietenden Chancen nicht ergreift, ist selbst schuld.

Zielverfehlungen werden als Niederlagen angesehen. Ebenso Ideen nicht verwirklichen zu können, etwas nicht zu verstehen oder von einer Mitbewerberin überflügelt zu werden. Derartige Erfahrungen werden meist als zum Erfolg gehörend akzeptiert. Man versucht, daraus zu lernen und sich neue Ziele zu stecken. Wichtig ist es, keine Angst vor Niederlagen zu haben. In sich selbst zu ruhen, ist eine wichtige Motivationsgrundlage. Daneben ist auch für viele Befragte dieser Kategorie die Darstellung der Familie als Rückzugsgebiet und ruhender Pol richtig. Freunde spielen ebenfalls eine wichtige Rolle. Spaß an der Arbeit und dem daraus resultierenden Erfolg sowie Anerkennung sind ebenfalls für viele Ansporn und Kraftquelle. Darüber hinaus sind sportliche Betätigung, die Natur zu genießen und eine grundlegend positive Lebenseinstellung sehr hilfreich. Es gilt den jeweils passenden Ausgleich zwischen Privat- und Berufsleben zu finden. Dabei helfen auch Hobbies wie Sport, Kunst, Musik und Natur. Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Brancheninder", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

Werbung

Die Befragten der Werbebranche werden insofern extra behandelt, da sie recht zahlreich in unserer Stichprobe vertreten sind und daher eine gesonderte Analyse sinnvoll scheint. Integriert wurden hier Werbeagenturen, Kommunikationsplanung, Erlebnismarketing, Kongreß- und Messeservice sowie Pressebetreuung. Auch in diesen Branchen herrscht meist eine Alles-oder-Nichts-Kultur. Diese ist durch hohes Tempo, jugendliches und extravagantes Aussehen, (scheinbar) extrovertiertes und emotionales Auftreten, den stetigen Drang nach Neuem, „Stars", Einkommen, Macht und Prestige gekennzeichnet. Zum Zeitpunkt der Erhebung waren die meisten Interviewten zwischen 30 und 50 Jahren alt, wobei die Bandbreite insgesamt zwischen 24 und 68 Jahren liegt. Die Ausbildungswege sind sehr unterschiedlich und in keiner Weise zu verallgemeinern. Auffällig ist jedoch, daß eine größere Zahl den Hochschullehrgang für Werbung und Verkauf der Wirtschaftsuniversität Wien absolviert hat. Wieder sind Männer überrepräsentiert – hier etwa im Verhältnis 2:1. Die meisten sind verheiratet. Während die Männer aber durchaus auch mehr als zwei Kinder haben, hatten nur wenige der befragten Frauen überhaupt Kinder. Das Verhältnis zwischen Selbständigen und Unselbständigen liegt klar auf der Seite der Selbständigen, wobei die Frauen hier nicht schlechter abschneiden. Relativ zur Grundgesamtheit sogar besser, d.h. es sind prozentuell mehr Frauen selbständig als Männer, wenn man als Vergleich die jeweiligen Geschlechtsgenossinnen heranzieht. Insgesamt sind natürlich viel mehr Männer als Frauen selbständig. Was ist Erfolg? Einige Befragte geben hier an, daß dieser etwas sehr Persönliches und Subjektives sei, wie privates

Branchenprofil - Werbung

48%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Höchstleistungen
20%	Man muß wissen, was man will	18%	Selbstbewußtsein
		42%	Fachwissen
43%	Kommunikationsfähigkeit	12%	Intelligenz
12%	Konfliktfähigkeit	18%	Pragmatismus
33%	Teamfähigkeit	85%	Originalität statt Imitation
18%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	14%	Planung und Steuerung
		22%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
20%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	6%	Loyalität und ihre Grenzen
42%	soziale Fertigkeiten	26%	Organisationskulturen kennen
25%	Chancen erkennen & nutzen	36%	Spaß an der Tätigkeit
18%	Voller Arbeitseinsatz	30%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Glück oder ein erfülltes, interessantes Leben zu führen. Die Realisierung persönlicher Träume und persönliche Freiheit passen hier ebenfalls dazu. Diese Definition unterscheidet sich zum Teil grundlegend von dem, was gesellschaftlich als erfolgreich angesehen wird. Zufriedenheit, die mit (wirtschaftlicher) Sicherheit in engem Zusammenhang steht, wird hier ebenfalls angeführt. Aber auch der richtige Umgang mit Niederlagen wie auch sich selbst treu zu bleiben, werden als Erfolg bewertet. Es geht darum, erfolgreich zu sein, allerdings nicht um jeden Preis. Damit geht die Definition von Erfolg als Spaß an der Arbeit einher, was natürlich auch für sich ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist. Daneben finden sich allgemein unter Erfolg verstandene Aspekte wie Zielerreichung und Realisierung von Ideen sowie Anerkennung und positives Feedback. Gefragt nach den Erfolgsrezepten geben die Befragten eine große Vielfalt von Antworten: Risikofreude, Fähigkeit, realistische Ziele zu formulieren, Neugier, der Drang, etwas bewegen zu wollen, und die Chancen zu erkennen und zu nutzen stehen ganz oben auf der Liste. Kompetent und innovativ beziehungsweise kreativ, kommunikativ, das heißt auch verhandlungsstark, belastbar, flexibel und teamfähig zu sein, sind Grundvoraussetzungen, um in der Werbebranche erfolgreich zu sein. Besonders das Team wird immer wieder betont. Daneben sind der Spaß an der Arbeit, perfekte Organisation und hundertprozentiger Service, absolute Verläßlichkeit, Korrektheit und

Copyrighted material

Berechenbarkeit unabdingbare Faktoren, die im Geschäftsablauf beachtet werden müssen. Die Qualität der Leistung muß stimmen. Dann funktioniert auch das beste Werbemittel für die Branche: die Mundpropaganda. Das bedeutet aber auch, daß es einer bestimmten Ausdauer und Zähigkeit bedarf, um langfristige Erfolge feiern zu können. Der unbedingte Wille zum Erfolg ist dafür unersetzbar. Etwas mit Gewalt erreichen zu wollen, wird allerdings auch nicht funktionieren – Geduld ist auch in dieser schnelllebigen Branche die erste Tugend. Niederlagen werden auch hier als Verfehlung von gesteckten Zielen angesehen oder wenn KonkurrentInnen besser waren. Sie werden oft als persönliches Versagen angesehen, das selbstverschuldet ist. Sie gehören allerdings zum Erfolg dazu. Die meisten versuchen rational zu reagieren, das Problem zu analysieren und sich danach neue Handlungsoptionen zu überlegen. Es ist wichtig, aus Fehlern zu lernen. So können Niederlagen im Endeffekt durchaus motivierend wirken. Auch die Aktiven der Werbebranche schöpfen ihre Kraft aus dem Umgang mit Freunden und der Anerkennung im Beruf. Viele schöpfen vor allem Kraft aus ihrer Leistung im Betrieb und motivieren sich so selbst. Auch die Hobbies leisten hier einen Beitrag. Auffallend ist hier, daß, wenn Hobbies genannt werden, diese eher Tätigkeiten umfassen, die man zum Großteil alleine, aber vor allem in Ruhe tut, wie lesen, fischen, malen, Modellbauen, sammeln, Yoga, alleine sein, wandern, Tanz, kochen, gut essen, reisen, (Mannschafts)Sport, Tiere. Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Brancheninder", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

Unternehmensberatung

In dieser Gruppe werden Personal- und Managementbüros sowie Consultingunternehmen zusammengefaßt. Controling ist ein weiterer Aspekt. Unternehmensberatungsgesellschaften zeichnen sich meist durch eine unternehmerische Organisationskultur aus. Als Besonderheiten werden hier gutes Marketingmanagement, Innovationsbereitschaft, Kreativität, Risikofreude, jeden neuen Trend nutzen, ein manchmal übertriebener Hang zum Experiment genannt. Die zum Teil unübersichtliche Spektrum an Angeboten, Opportunismus und nicht sehr geordnetes Personalmanagement können allerdings zu Problemen führen.

Die Befragten dieser Gruppe waren zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 25 und 80 Jahre alt. Männer sind in diesem Tätigkeitsfeld extrem vorherrschend (5:1). Kaum eine Frau schafft hier den Einstieg. Rund zwei Drittel der Befragten der Stichprobe sind selbständig tätig. Bezüglich der Ausbildung herrschen PsychologInnen und KommunikationsberaterInnen sowie kaufmännische Berufe vor (Akademikeranteil 66%). Zielerreichung ist wieder ein zentraler Bestandteil der Definition von Erfolg. Es findet sich ebenfalls wieder eine Zweiteilung zwischen dem subjektiven, persönlichen Erfolg der Zufriedenheit und eines glücklichen Privatlebens und dem objektiv meßbaren Erfolg, ein ertragreiches Unternehmen zu führen. Ein Befragter definierte subjektiven Erfolg als Wechselspiel zwischen Erwartungen, Zielen und Zielerreichung, während objektiver Erfolg davon bestimmt sei, was die Mehrheit darunter versteht. Die Erfüllung eigener Träume ist sicherlich unter den subjektiven Erfolgsbegriff einzuordnen ebenso wie Anerkennung und Ausgeglichenheit. Das Erreichen von Verantwortung und eines angemessenen Einkommens kann als objektives Erfolgskriterium angesehen werden. Der Wille, etwas zu erreichen, sowie die konsequente Umsetzung der eigenen Ziele sind zwei der wichtigsten Erfolgsfaktoren. Man muß sich flexibel auf neue Herausforderungen einstellen können. Ideen entwickeln und phantasiereich seine Dienstleistung zu verkaufen verstehen. Dazu bedarf es der Ehrlichkeit, Gradlinigkeit, Beharrlichkeit, Disziplin, Genauigkeit und vor allem eines guten Teams. Besonders der letzte Punkt wird immer wieder betont. Motivation der eigenen Person und der MitarbeiterInnen ist ein nicht zu vernachlässigender Erfolgsfaktor. Um die KundInnen motivieren zu können, bedarf es darüber hinaus eines stark verkaufs- und kundenorientierten Verhaltens, das auf spezielle Anforderungen eingeht. Fachwissen ist hier unabdingbar. Glück gehört natürlich auch dazu. Niederlagen sind generell Zielverfehlungen, insbesondere unzufriedene Kunden oder einen Auftrag überhaupt nicht zu bekommen. Niederlagen wurden von den Befragten dieser Gruppe besonders stark lediglich auf das Berufsleben bezogen. Die Ursachenbehebung und Neuorientierung als Teil eines durch Niederlagen bedingten Lernprozesses werden als Strategien zur Bewältigung angeführt. Das Motto könnte sein: "I can't direct the wind, but I can adjust the sails."

Familie und Freunde sind auch für viele in dieser Gruppe der Ort der Entspannung und des Kraftfankens. Andere motivieren sich selbst durch ihre Ideen und Wünsche und manche entspannen sich beim Sport. Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Brancheninder", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

Branchenprofil - Unternehmensberatung

44%	Flexibilität	20%	Dauerhafte Höchstleistungen
33%	Man muß wissen, was man will	25%	Selbstbewußtsein
		33%	Fachwissen
46%	Kommunikationsfähigkeit	38%	Intelligenz
16%	Konfliktfähigkeit	22%	Pragmatismus
41%	Teamfähigkeit	35%	Originalität statt Imitation
15%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	36%	Planung und Steuerung
		25%	Motivation bzw Motivationsfähigkeit
23%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	8%	Loyalität und Ihre Grenzen
32%	soziale Fertigkeiten	14%	Organisationskulturen kennen
24%	Chancen erkennen & nutzen	33%	Spaß an der Tätigkeit
25%	Voller Arbeitseinsatz	25%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Öffentliche Verwaltung und assoziierte Institutionen

In dieser Kategorie wurden Angestellte folgender Institutionen zusammengefaßt: Ämter der Bundes- und Landesregierungen, Österreichische Nationalbibliothek, Geologische Bundesanstalt, ÖSTAT, gemeinnützige Genossenschaften, Kammern, Gewerkschaften u.ä. Das Alter der Befragten der Stichprobe liegt zwischen 21-79 Jahren, wobei über die Hälfte zwischen 51 und 60 Jahre alt sind, was auch als Hinweis auf die Hierarchiestruktur dieser Institutionen verstanden werden kann. In den betrachteten Institutionen ist die Unterrepräsentierung von Frauen in Führungspositionen frappierend. (Allgemeines Verhältnis 4:1)

Die Mehrzahl der Befragten ist verheiratet. Während aber Männer zumeist Kinder und durchaus auch mehrere haben, hat nur eine der befragten Frauen Kinder. Ein großer Teil der Befragten hat ein Studium abgeschlossen, alle anderen absolvierten einschlägige Ausbildungen. Alle Befragten sind unselbständig beschäftigt. Was ist Erfolg? Die Palette der Antworten ist auch hier wieder vielfältig. Zu allererst wird Erfolg als Zielerreichung gesehen und als Möglichkeit, Vorstellungen und Pläne umsetzen zu können und zum guten Ruf der Firma beizutragen. Damit gehört zum Erfolg auch die Fähigkeit, sich realistische Ziele zu setzen. Gute menschliche Beziehungen am Arbeitsplatz und Mitglied eines guten Teams zu sein, zählen ebenfalls dazu. Die gerechte Führung eines Teams ist ebenso ein Erfolg wie das Erreichen einer

Copyrighted material

Branchenprofil - Exekutive

8%	Flexibilität	15%	Dauerhafte Höchstleistungen
18%	Man muß wissen, was man will	20%	Selbstbewußtsein
		45%	Fachwissen
22%	Kommunikationsfähigkeit	22%	Intelligenz
21%	Konfliktfähigkeit	18%	Pragmatismus
15%	Teamfähigkeit	15%	Originalität statt Imitation
23%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	12%	Planung und Steuerung
		8%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
31%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	15%	Loyalität und Ihre Grenzen
18%	soziale Fertigkeiten	16%	Organisationskulturen kennen
12%	Chancen erkennen & nutzen	12%	Spaß an der Tätigkeit
15%	Voller Arbeitseinsatz	66%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Legislative

23%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Höchstleistungen
31%	Man muß wissen, was man will	22%	Selbstbewußtsein
		35%	Fachwissen
17%	Kommunikationsfähigkeit	33%	Intelligenz
31%	Konfliktfähigkeit	22%	Pragmatismus
22%	Teamfähigkeit	33%	Originalität statt Imitation
33%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	28%	Planung und Steuerung
		18%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
20%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	28%	Loyalität und Ihre Grenzen
22%	soziale Fertigkeiten	33%	Organisationskulturen kennen
21%	Chancen erkennen & nutzen	12%	Spaß an der Tätigkeit
33%	Voller Arbeitseinsatz	36%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Assozierte Institutionen, Vereine, Sonst.

10%	Flexibilität	11%	Dauerhafte Höchstleistungen
32%	Man muß wissen, was man will	19%	Selbstbewußtsein
		28%	Fachwissen
23%	Kommunikationsfähigkeit	25%	Intelligenz
30%	Konfliktfähigkeit	12%	Pragmatismus
26%	Teamfähigkeit	22%	Originalität statt Imitation
29%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	15%	Planung und Steuerung
		28%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
15%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	12%	Loyalität und Ihre Grenzen
24%	soziale Fertigkeiten	15%	Organisationskulturen kennen
8%	Chancen erkennen & nutzen	18%	Spaß an der Tätigkeit
15%	Voller Arbeitseinsatz	56%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Führungsposition. Erfolg wird daher auch als Verpflichtung angesehen, die nächste Herausforderung mit gleichem Engagement zu lösen und das beste zu leisten. In diesem Fall sind Anerkennung und positives Feedback ebenfalls Teil des Erfolges. Auch der Erfolg der anderen wird als eigener angesehen, wenn man dazu beigetragen hat. Für manche ist Erfolg aber schlicht die Fähigkeit, glücklich zu sein und eine sinnvolle Tätigkeit zu verrichten. Klare und realistische Zieldefinitionen, Interesse und Neugierde, Fachkompetenz, Bereitschaft zu stetem Weiterlernen und rasche Auffassungsgabe, Kommunikations- und Motivationsfähigkeit, Teamgeist, Selbstvertrauen sind einige der wichtigsten Voraussetzungen für Erfolg. Hinzu kommen Disziplin,

Branchenprofil - Diplomatie

47%	Flexibilität	20%	Dauerhafte Höchstleistungen
11%	Man muß wissen, was man will	27%	Selbstbewußtsein
		65%	Fachwissen
48%	Kommunikationsfähigkeit	50%	Intelligenz
43%	Konfliktfähigkeit	10%	Pragmatismus
32%	Teamfähigkeit	75%	Originalität statt Imitation
18%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	16%	Planung und Steuerung
		33%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
10%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	40%	Loyalität und Ihre Grenzen
75%	soziale Fertigkeiten	65%	Organisationskulturen kennen
25%	Chancen erkennen & nutzen	21%	Spaß an der Tätigkeit
12%	Voller Arbeitseinsatz	42%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Beharrlichkeit, Verläßlichkeit, Entschlossenheit, Zielstrebigkeit, organisatorische Talente und wie immer etwas Glück und Freude an der Herausforderung. Es ist wichtig, Verantwortung übernehmen zu wollen und Probleme (rasch) lösen zu können. Taktieren ist eine schlechte Strategie, Geduld ist meist das Gebot der Stunde. Niederlagen sind vielfältiger Natur. Zum einen wiederum das Verfehlen von Zielen, aber auch fehlendes Feedback, fehlende Synergien und MitarbeiterInnen nicht motivieren zu können. Allgemein werden auch Unehrlichkeit, Mißtrauen und Intrigen anderer als Niederlage angesehen. Man muß dann vor allem Abstand gewinnen und daraus lernen, gegebenenfalls einen neuen Weg suchen oder auch sein Verhalten ändern. Es ist in jedem Fall wichtig, hier nicht stehenzubleiben. Kraft und Motivation schöpfen viele aus der Familie und durch den Kontakt mit Freunden. Aber auch eine allgemein positive Lebenseinstellung, mit sich selbst im Reinen zu sein und physische und psychische Belastbarkeit spielen hier eine Rolle. Der Erfolg selbst ist natürlich auch eine Antriebsfeder. Natur, Sport und andere Hobbies wie Lesen, Musik und Reisen üben ebenfalls positiven Einfluß auf viele aus. Manche schöpfen auch aus ihrem Glauben Kraft. Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Branchenindex", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

Bildung

Hier wird ein breites Spektrum erfaßt. Zum einen die staatlichen Bildungsinstitutionen Schule und Universität/Fachhochschule, daneben aber auch private Sprach- und Nachhilfeschulen sowie Museen, die wegen ihres Selbstverständnisses als Teil der Volksbildung hier eingeordnet werden. Die Befragten waren zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 32 und 95 Jahre alt, es bestand allerdings ein deutliches Übergewicht der 51- bis 60jährigen. Auch hier sind die Männer gegenüber den Frauen mit 3:1 überrepräsentiert. Auch unter den Selbständigen dieser Gruppe finden sich mehr Männer, wobei der Anteil der unselbständig Beschäftigten eindeutig überwiegt. Die Mehrzahl der befragten Männer ist verheiratet und hat Kinder. Bei den Frauen ist ca. die Hälfte verheiratet und ebenso viele haben Kinder. Betrachtet man die Ausbildung der interviewten Personen, so ist festzustellen, daß die überwiegende Mehrheit einen Hochschulabschluß vorweisen kann – Nichtakademiker sind in diesem Aufgabenfeld eine Seltenheit. Erfolg wird von den Beschäftigten der verschiedenen Bildungsinstitutionen mit unterschiedlichen Gewichtungen definiert. Universitätsbedienstete und LehrerInnen betonen oft stark ihre Unabhängigkeit und Weisungsungebundenheit, was bei ersteren nicht selten mit dem Forschungsgebiet in Zusammenhang steht (z.B. Atomphysiker).

Copyrighted material

Branchenprofil - Bildungsservice

15%	Flexibilität	12%	Dauerhafte Höchstleistungen
11%	Man muß wissen,	20%	Selbstbewußtsein
	was man will	33%	Fachwissen
21%	Kommunikationsfähigkeit	11%	Intelligenz
11%	Konfliktfähigkeit	22%	Pragmatismus
16%	Teamfähigkeit	25%	Originalität statt Imitation
8%	Entscheidungsfähigkeit &	24%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	10%	Motivation bzw.
35%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	2%	Loyalität und Ihre Grenzen
41%	soziale Fertigkeiten	17%	Organisationskulturen kennen
9%	Chancen erkennen & nutzen	16%	Spaß an der Tätigkeit
17%	Voller Arbeitseinsatz	45%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Wissenschaftliche Institute, Forschung

13%	Flexibilität	15%	Dauerhafte Höchstleistungen
33%	Man muß wissen,	8%	Selbstbewußtsein
	was man will	85%	Fachwissen
16%	Kommunikationsfähigkeit	45%	Intelligenz
7%	Konfliktfähigkeit	10%	Pragmatismus
24%	Teamfähigkeit	55%	Originalität statt Imitation
11%	Entscheidungsfähigkeit &	11%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	33%	Motivation bzw.
10%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	2%	Loyalität und Ihre Grenzen
22%	soziale Fertigkeiten	16%	Organisationskulturen kennen
19%	Chancen erkennen & nutzen	42%	Spaß an der Tätigkeit
25%	Voller Arbeitseinsatz	43%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Grundbildung

13%	Flexibilität	13%	Dauerhafte Höchstleistungen
12%	Man muß wissen,	22%	Selbstbewußtsein
	was man will	35%	Fachwissen
23%	Kommunikationsfähigkeit	12%	Intelligenz
13%	Konfliktfähigkeit	16%	Pragmatismus
7%	Teamfähigkeit	15%	Originalität statt Imitation
11%	Entscheidungsfähigkeit &	28%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	5%	Motivation bzw.
38%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	0%	Loyalität und Ihre Grenzen
48%	soziale Fertigkeiten	15%	Organisationskulturen kennen
5%	Chancen erkennen & nutzen	14%	Spaß an der Tätigkeit
16%	Voller Arbeitseinsatz	48%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Museen, Archive

11%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Höchstleistungen
13%	Man muß wissen,	12%	Selbstbewußtsein
	was man will	68%	Fachwissen
11%	Kommunikationsfähigkeit	8%	Intelligenz
6%	Konfliktfähigkeit	16%	Pragmatismus
9%	Teamfähigkeit	48%	Originalität statt Imitation
14%	Entscheidungsfähigkeit &	8%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	8%	Motivation bzw.
10%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	4%	Loyalität und Ihre Grenzen
12%	soziale Fertigkeiten	16%	Organisationskulturen kennen
12%	Chancen erkennen & nutzen	30%	Spaß an der Tätigkeit
10%	Voller Arbeitseinsatz	56%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Generell betonen sie, daß es ein Erfolg ist, das zum Beruf gemacht zu haben, was am meisten interessiert und zufriedenstellt. Der Spaß an der Arbeit steht im Vordergrund, aber auch gesellschaftliche und finanzielle Anerkennung werden als Teil des Erfolges genannt. Die Betreiber privater Bildungsinstitutionen und ihre Angestellten sowie jene, die in Museen arbeiten, definieren Erfolg wieder primär als Zielerreichung. Auch hier kommt dem Aspekt der persönlichen Zufriedenheit im Beruf und der gelungenen Kombination von Beruf und Privatleben große Bedeutung zu (Selbstverwirklichung). Hier kommt aber auch der Aspekt des Neuen stärker zur Geltung. Innovationsfähigkeit und seiner Zeit voraus zu sein, Trends zu setzen, sind wesentliche Bestandteile der Definition des Erfolges. Anerkennung in finanzieller und persönlicher Hinsicht ist ebenso wichtig. Wenn es um die Frage der Gründe für Erfolg geht, ist die zuvor

Branchenprofil - Weiterbildung

15%	Flexibilität	12%	Dauerhafte Höchstleistungen
18%	Man muß wissen,	25%	Selbstbewußtsein
	was man will	45%	Fachwissen
33%	Kommunikationsfähigkeit	14%	Intelligenz
23%	Konfliktfähigkeit	18%	Pragmatismus
12%	Teamfähigkeit	36%	Originalität statt Imitation
9%	Entscheidungsfähigkeit &	16%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	18%	Motivation bzw.
40%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	4%	Loyalität und Ihre Grenzen
38%	soziale Fertigkeiten	25%	Organisationskulturen kennen
11%	Chancen erkennen & nutzen	25%	Spaß an der Tätigkeit
18%	Voller Arbeitseinsatz	55%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

geschilderte Teilung nicht mehr so stark zu beobachten. Die klare und frühzeitige Zieldefinition, Fleiß, Begabung und Talent, stete Weiterbildung sowie der Wille zum Erfolg, Engagement und Ausdauer sind für alle Befragten gleichermaßen wichtig. Auch das Gespür für Entwicklungen und die damit verbundene Innovationsfähigkeit, Kreativität und Phantasie sind bedeutend. Während bei den Universitätsbediensteten die eigene Arbeit und deren Ausgestaltung sowie deren Umfeld als Erfolgsfaktoren gesehen werden, was durch die dort herrschenden Arbeitsbedingungen zu erklären ist, messen die anderen Befragten dieser Kategorie der Frage des Teams und seiner Bildung zentrale Bedeutung zu. Glück und Zufall, aber auch sich bietende Chancen zu ergreifen, werden auch hier als wesentliche Faktoren des Erfolges betrachtet. Niederlagen werden je nach Arbeitsbereich sehr unterschiedlich aufgefaßt. Während für die einen politisch basierte Kameren oder unbegründete politische Entscheidungen als Niederlage erfahren werden, ist es für andere die Verfehlung selbst gesteckter Ziele oder das Aufgeben der eigenen Träume. Niederlagen werden aber auch umfassender definiert, z. B. als verlorener Kampf um Natur und Kultur. Es ist hier sehr stark zu erkennen, daß Niederlagen einerseits sehr individuell und andererseits im gleichen Atemzug sehr umfassend gesehen werden. Der Verlust schützenswerter natürlicher sowie kultureller Umgebung ist, zumindest für alle direkt betroffenen Personen, eine Niederlage, allerdings nur selten im beruflichen Umfeld. Was den Umgang mit Niederlagen betrifft, herrscht wieder Einigkeit: sie gehören zum Erfolg dazu und sind als Lernprozesse positiv zu betrachten, da sie die Möglichkeit zum Überdenken der eigenen Ziele geben und Veränderungen möglich werden. Woher nehmen die Befragten ihre Kraft und Motivation für ihre erfolgreiche Berufslaufbahn? Zum Teil aus der Arbeit und dem ungebrochenen Interesse daran sowie aus der Faszination

Copyrighted material

selbst, zum Teil aus einer gesunden Lebensführung. Manche beziehen auch aus ihrem Glauben Kraft. Auch die Familie und die Freunde als Refugium zum Kraftanken werden hier genannt. Für Hobbies bleibt hier offenbar noch weniger Zeit als anderswo. Die befragten Personen geben aber am häufigsten verschiedene Sportarten, die Familie und auch sehr ruhige Tätigkeiten wie wandern, basteln oder schlafen an. Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Brancheninde x", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

Gewerbe

Gewerbebetriebe sind laut Gewerbeordnung Unternehmen, die mit Ausnahme der Urproduktion (Land- und Forstwirtschaft, Fischerei und Bergbau), der Freien Berufe, der rein künstlerischen und wissenschaftlichen Betätigung, der Hauswirtschaft, des Beamtendienstes und der Tätigkeit in öffentlichen oder gemeinnützigen Betrieben für den dauernden Erwerb tätig sind. Hier handelt es sich im engeren Sinn um Unternehmen, die im Gegensatz zur Industrie im Rahmen eines Handwerks oder Kleingewerbes Produkte be- und verarbeiten. Um die Übersichtlichkeit dieses Kapitels zu wahren, ist die Gruppe Gewerbebetriebe in verschiedene Untergruppen unterteilt worden. Sie wurden folgendermaßen zusammengefaßt:

Branchenprofil - Optiker			
21%	Flexibilität	12%	Dauerhafte Höchstleistungen
12%	Man muß wissen, was man will	9%	Selbstbewußtsein
		65%	Fachwissen
36%	Kommunikationsfähigkeit	12%	Intelligenz
11%	Konfliktfähigkeit	32%	Pragmatismus
10%	Teamfähigkeit	14%	Originalität statt Imitation
34%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	10%	Planung und Steuerung
		8%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
10%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	5%	Loyalität und Ihre Grenzen
45%	soziale Fertigkeiten	10%	Organisationskulturen kennen
11%	Chancen erkennen & nutzen	15%	Spaß an der Tätigkeit
16%	Voller Arbeitseinsatz	52%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

- *für den Haus- und Heimbedarf.* Hier finden sich RahmenbildnerInnen, TürenherstellerInnen, GlaserInnen, TapeziererInnen, SchlosserInnen, LeuchtenherstellerInnen, Bürsten- und PinselerzeugerInnen, SchildermacherInnen, (Elektro-) InstalateurInnen, MechanikerInnen und WerkzeugmacherInnen sowie Kfz-MechanikerInnen und -SchlosserInnen.
- *für den körperlichen Bedarf.* Hier finden sich OptikerInnen, BandagistInnen, LederwarenherstellerInnen, KürschnerInnen, SchneiderInnen, FriseurInnen, KosmetikerInnen und FleischerInnen.
- *für den kulturellen Bedarf.* Hier finden sich DruckerInnen und PapierherstellerInnen, GoldschmiedInnen, MusikinstrumentenbauerInnen und KunstgießerInnen.

- Gewerbebetriebe für den Haus- und Heimbedarf

In diesem Bereich waren die für die Analyse berücksichtigten Frauen stark unterrepräsentiert. Sie finden sich als SchlosserInnen, LeuchtenherstellerInnen und TapeziererInnen. Der Großteil der Befragten ist männlich. Das Alter der Interviewten zum Zeitpunkt der Erhebung bewegte sich zwischen 25 und 86 Jahren. Sie hatten alle in ihrem jeweiligen Bereich zumindest eine abgeschlossene Lehre beziehungsweise die Gesellenprüfung absolviert. Knapp die Hälfte von ihnen erwarb darüber hinaus den Meistertitel und vereinzelt hatten die Befragten auch eine höhere Schule (Allgemeinbildende Höhere Schule, Handelsakademie oder Höhere Technische Lehranstalt) abgeschlossen. Die meisten Interviewten in der Gruppe der 21- bis 40jährigen waren weder verheiratet noch hatten sie Kinder. Die darauf folgenden Generationen der 41jährigen und älteren hingegen lebten zumeist in Ehe und hatten Kinder. Meist sind die Befragten selbständige Unternehmer mit Klein- oder Mittelbetrieben. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere die Weiterbildung, lebensbegleitendes Lernen und Fachwissen in den Vordergrund rücken. Arbeitseinsatz, Disziplin, innere Kraft und Selbstmotivation (Ehrgeiz), Flexibilität, Selbstbeherrschung und -vertrauen, Risikobereitschaft, Fleiß, Kreativität, Konsequenz, positives Denken und Spaß am Beruf sowie Spezialisierung wurden als weitere Erfolgsindikatoren genannt.

Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Brancheninde x", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

- Gewerbebetriebe für den körperlichen Bedarf

Branchenprofil - Kosmetika, Dienstleister			
23%	Flexibilität	22%	Dauerhafte Höchstleistungen
16%	Man muß wissen, was man will	18%	Selbstbewußtsein
		55%	Fachwissen
41%	Kommunikationsfähigkeit	24%	Intelligenz
18%	Konfliktfähigkeit	18%	Pragmatismus
10%	Teamfähigkeit	28%	Originalität statt Imitation
12%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	28%	Planung und Steuerung
		15%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
6%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	10%	Loyalität und Ihre Grenzen
45%	soziale Fertigkeiten	3%	Organisationskulturen kennen
4%	Chancen erkennen & nutzen	17%	Spaß an der Tätigkeit
25%	Voller Arbeitseinsatz	38%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

In diesem Bereich gab es unter den für die Analyse herangezogenen Interviewpartnern mehr Frauen als Männer. Sie finden sich als FriseurInnen, KosmetikerInnen, FußpflegerInnen und SchneiderInnen. Die Männer hingegen waren in der orthopädischen Produktion (Bandagisten) und Lederwarenmanufaktur oder als Optiker, Fleischer und Kürschner tätig. Das Alter der InterviewpartnerInnen bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 26 und 89 Jahren und war ziemlich gleich verteilt. Von der Ausbildung

Branchenprofil - Bekleidung, Dienstleister			
21%	Flexibilität	15%	Dauerhafte Höchstleistungen
9%	Man muß wissen, was man will	5%	Selbstbewußtsein
		42%	Fachwissen
37%	Kommunikationsfähigkeit	16%	Intelligenz
20%	Konfliktfähigkeit	20%	Pragmatismus
10%	Teamfähigkeit	25%	Originalität statt Imitation
13%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	14%	Planung und Steuerung
		8%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
10%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	4%	Loyalität und Ihre Grenzen
33%	soziale Fertigkeiten	0%	Organisationskulturen kennen
5%	Chancen erkennen & nutzen	11%	Spaß an der Tätigkeit
17%	Voller Arbeitseinsatz	53%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Copyrighted material

her schlossen fast alle nach der Lehre die Meisterprüfung ab. Nur sehr wenige hatten ein Diplom oder die AHS-Matura. Der Großteil der Befragten war verheiratet und hatte auch Kinder. Fast alle Befragten waren Selbständige und hatten jeweils einen Kleinbetrieb. Die Betriebe der orthopädischen Produktion und der Ledermanufaktur wurden als Familienbetriebe von den Befragten übernommen. Das traf auch für einen Fußpflegesalon und eine Fleischerei zu. Alle anderen Unternehmen wurden von den Interviewten selbst gegründet. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie als wichtige Eigenschaften Bodenständigkeit, Menschlichkeit, Kommunikationsfähigkeit, Entschlossenheit, Sensibilität, Härte, Toleranz, Weitblick, Berufserfahrung, Geschäftstüchtigkeit, Ehrgeiz, Pflichtbewußtsein, Zielstrebigkeit, Selbstbewußtsein, Kreativität, Perfektion, Beständigkeit, Geduld, Fleiß und Fame8 anführten. Weiters sollte man fraud die Fähigkeiten besitzen, sich selbst Fehler einzugestehen, der Berufung zu folgen, positiv zu denken und eigene Ideen umzusetzen. Die Liebe zum Beruf wäre dabei das Um und Auf des Erfolgs. Das Spektrum war breit gefächert, wenngleich auffallend häufig nur soziale Fertigkeiten genannt wurden.

* Gewerbebetriebe für den kulturellen Bedarf

In diesem Bereich waren sowohl Frauen als auch Männer im Erhebungszeitraum für die Analyse herangezogen worden. Beispiele: Eine Frau beland sich im Gewerbe der Buchbinderei, die mit handgefertigtem und handgefärbtem Papier arbeitete. Die Männer waren als Drucker, Musikinstrumentenbauer und Kunstgießer tätig. Das Alter der Befragten bewegte sich zwischen 27 und 70 Jahren. Es hatten alle den Lehrabschluß und die meisten auch die Meisterprüfung für ihr Gewerbe abgeschlossen. Einige wenige absolvierten vorher auch die Matura. Fast alle waren verheiratet und hatten Kinder. Die Befragten waren fast alle Selbständige mit einem Kleinbetrieb.

Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie Risikobereitschaft, Ausdauer, Flexibilität, Ehrgeiz, Fachwissen, Durchsetzungsvermögen, Erfolgswillen, Verantwortungsbewußtsein, sympathisches Auftreten, Zähigkeit, Optimismus, Sparsamkeit, Liebe zum Beruf, Ehrlichkeit, Perfektion, Lernbereitschaft, Fähigkeit zu (Selbst-)Kritik und Konsequenz als wichtige Eigenschaften anführten. Auch die Fähigkeit, Mitarbeiterinnen zu motivieren, wurde als Erfolgsindikator angegeben.

Gastgewerbe

Branchenprofil - Unterbringung, Hotels, Pensionen			
20%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Höchstleistungen
11%	Man muß wissen, was man will	11%	Selbstbewußtsein
		58%	Fachwissen
30%	Kommunikationsfähigkeit	18%	Intelligenz
11%	Konfliktfähigkeit	25%	Pragmatismus
25%	Teamfähigkeit	25%	Originalität statt Imitation
13%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	38%	Planung und Steuerung
		33%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
20%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	9%	Loyalität und ihre Grenzen
26%	soziale Fertigkeiten	16%	Organisationskulturen kennen
8%	Chancen erkennen & nutzen	23%	Spaß an der Tätigkeit
22%	Voller Arbeitseinsatz	57%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

* Hotelbetriebe

In dieser Sparte wurden im Rahmen der Erhebung für die Analyse dreimal so viele Männer wie Frauen interviewt. Der Anteil der AkademikerInnen war allerdings bei den Frauen dreimal höher. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 26 und 69 Jahren. Das Ausbildungsspektrum der NichtakademikerInnen reichte von der Koch/Kellnerlehre über die Handelsschule bis zur AHS-, HTL- oder HAK-Matura. Beinahe alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Die meisten der Befragten waren unselbständig Beschäftigte und in einem mittleren oder großen Hotelbetrieb angestellt. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Spaß an der Arbeit, gesteckte Ziele erreichen, Optimismus, Aufgeschlossenheit, guten Umgang mit Menschen, Beharrlichkeit, Humor, Konsequenz und Fachwissen als wichtige Erfolgskriterien anführen.

* Restaurantbetriebe

Branchenprofil - Speiselokale			
26%	Flexibilität	18%	Dauerhafte Höchstleistungen
8%	Man muß wissen, was man will	16%	Selbstbewußtsein
		33%	Fachwissen
29%	Kommunikationsfähigkeit	15%	Intelligenz
9%	Konfliktfähigkeit	24%	Pragmatismus
17%	Teamfähigkeit	33%	Originalität statt Imitation
12%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	18%	Planung und Steuerung
		16%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
11%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	10%	Loyalität und ihre Grenzen
45%	soziale Fertigkeiten	10%	Organisationskulturen kennen
8%	Chancen erkennen & nutzen	27%	Spaß an der Tätigkeit
25%	Voller Arbeitseinsatz	51%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

In dieser Sparte wurden im Rahmen der Erhebung für die Analyse wesentlich mehr Männer als Frauen interviewt (3:1). Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 29 und 58 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der Koch/Kellner- oder Elektromechanikerlehre über die Gastgewerbe- oder Hotelfachschule bis zur AHS-Matura. Beinahe alle Befragten waren verheiratet, hatten Kinder und waren Selbständige mit einem kleinen, mittleren oder großen Restaurantbetrieb. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere hohen Arbeitseinsatz, Disziplin, Freude an der Arbeit, fundierte Ausbildung, Durchsetzungsvermögen, Verantwortungsbewußtsein, Kreativität, Ehrgeiz, Risikobereitschaft, guten Umgang mit Menschen und Ausdauer als wichtige Erfolgskriterien anführen.

Branchenprofil - Kaffee u. Kuchen			
23%	Flexibilität	15%	Dauerhafte Höchstleistungen
11%	Man muß wissen, was man will	19%	Selbstbewußtsein
		8%	Fachwissen
21%	Kommunikationsfähigkeit	12%	Intelligenz
2%	Konfliktfähigkeit	15%	Pragmatismus
15%	Teamfähigkeit	18%	Originalität statt Imitation
9%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	16%	Planung und Steuerung
		8%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
5%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	15%	Loyalität und ihre Grenzen
42%	soziale Fertigkeiten	5%	Organisationskulturen kennen
8%	Chancen erkennen & nutzen	25%	Spaß an der Tätigkeit
15%	Voller Arbeitseinsatz	42%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Copyrighted material

* Kaffee-Konditoreien

In dieser Sparte wurden im Rahmen der Erhebung für die Analyse mehr Männer als Frauen interviewt (3:1). Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 28 und 92 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der Zuckerbäckerlehre bis zur Hotelfachschule. Alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Sie waren fast alle Selbständige mit einem kleinen Kaffee-Konditoreibetrieb. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere solide Ausbildung, Selbstdisziplin, Konsequenz, Kreativität, Ehrgeiz, Flexibilität und hohen Arbeitseinsatz als wichtige Erfolgskriterien anführen.

Technik

Um die Übersichtlichkeit dieses Kapitels zu wahren, ist die Gruppe der technischen Betriebe in verschiedene Untergruppen unterteilt worden. Sie gliedern sich auf in:

* Elektroanlagenbau/Lichttechnik,
* Computertechnik/Softwareentwicklung,
* Maschinenbau,
* Medizinische Gerätherstellung und
* Anlagenbau.

* Elektroanlagenbau/Lichttechnik

In dieser Sparte waren im Rahmen der Erhebung für die Analyse fast ausschließlich Männer (6% Frauen) herangezogen worden. Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 23 und 82 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reicht von der Elektrikerlehre beziehungsweise -meisterprüfung über die HTL-Matura bis zum Studium der chemischen Verfahrenstechnik oder Elektrotechnik. Die Befragten waren fast alle verheiratet und hatten Kinder. Die Hälfte von ihnen sind Selbständige mit Klein- und Mittelunternehmen. Die andere Hälfte der unselbständig Beschäftigten sind als Geschäftsführer, Gruppenleiter oder Vorstandsvorsitzende in Groß- oder Superunternehmen tätig. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie Optimismus, Risikobewußtsein, innere Motivation, Natürlichkeit, Professionalität, Bescheidenheit, Menschlichkeit, Offenheit, Vertrauenswürdigkeit, Organisationsfähigkeit, Überzeugungskraft, Lernwilligkeit und -fähigkeit, Flexibilität, soziale Kompetenz und Verläßlichkeit als wichtige Eigenschaften anführen.

Außerdem wird auch das soziale Umfeld als prägender Faktor angegeben. Daß man/frau sich erreichbare Ziele stecken und sich selbst treu bleiben, sowie hohen Arbeitseinsatz leisten und Ideen mit MitarbeiterInnen verwirklichen soll, sind weitere Erfolgsindikatoren.

* Computertechnik/Softwareentwicklung

In dieser Sparte waren im Rahmen der Erhebung für die Analyse zum überwiegenden Teil Männer herangezogen, aber auch Frauen berücksichtigt worden. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 33 und 56 Jahren.

Das Ausbildungsspektrum reichte von einer kaufmännischen Lehre über die HBLA für Fremdenverkehrsberufe, HAK-, HTL-Matura bis zum Studium der technischen Physik, der Handelswissenschaften oder Betriebswirtschaft, der Mathematik, der Informatik, Jurisprudenz und Elektrotechnik. Fast alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Es gab fast ebensowiele Angestellte wie Selbständige. Die unselbständig Beschäftigten waren vor allem als Geschäftsführer und Prokuristen in Groß- und Superunternehmen tätig. Die Selbständigen hatten vor allem Klein- und Mittelbetriebe. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Konsequenz, Spaß an der Arbeit und am Lernen, Disziplin, Fleiß, Intelligenz, Glück, Ehrlichkeit, Umsetzungsfähigkeit, Optimismus, Offenheit, Anpassungsfähigkeit, Verläßlichkeit, Begeisterungsfähigkeit, Hartnäckigkeit, Überzeugungskraft, Kommunikationsfähigkeit, Kreativität und Menschlichkeit als wichtige Erfolgskriterien anführen. Desweiteren ist es unerläßlich, ein Zielsystem zu erarbeiten und diese Ziele zu erreichen. Dabei muß man/frau sich hundertprozentig mit der Arbeit identifizieren können und bereit sein, viel zu arbeiten.

Branchenprofil - Computer/Systeme/Büromaschinen

30% Flexibilität	5% Dauerhafte Höchstleistungen
20% Man muß wissen, was man will	12% Selbstbewußtsein
	55% Fachwissen
13% Kommunikationsfähigkeit	16% Intelligenz
24% Konfliktfähigkeit	32% Pragmatismus
11% Teamfähigkeit	12% Originalität statt Imitation
16% Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	24% Planung und Steuerung
	14% Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
25% Klarheit und Durchsetzungsvermögen	5% Loyalität und ihre Grenzen
18% soziale Fertigkeiten	21% Organisationskulturen kennen
24% Chancen erkennen & nutzen	18% Spaß an der Tätigkeit
25% Voller Arbeitseinsatz	65% Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - EDV-Dienstleistungen

38% Flexibilität	13% Dauerhafte Höchstleistungen
22% Man muß wissen, was man will	20% Selbstbewußtsein
	65% Fachwissen
14% Kommunikationsfähigkeit	25% Intelligenz
21% Konfliktfähigkeit	36% Pragmatismus
16% Teamfähigkeit	18% Originalität statt Imitation
13% Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	17% Planung und Steuerung
	13% Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
33% Klarheit und Durchsetzungsvermögen	1% Loyalität und ihre Grenzen
28% soziale Fertigkeiten	5% Organisationskulturen kennen
27% Chancen erkennen & nutzen	17% Spaß an der Tätigkeit
25% Voller Arbeitseinsatz	55% Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

* Maschinenbau

In dieser Sparte wurden fast ausschließlich Männer und nur eine Frau in der Erhebungsphase für die Analyse berücksichtigt. Das Alter aller Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 30 und 87 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der Werkzeugmacherlehre und Meisterprüfung, über die TGM- oder HTL-Matura bis zum Maschinenbau- und der Betriebswirtschaftsstudium.

Fast alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Sie sind durchwegs Selbständige mit jeweils Klein- oder Mittelunternehmen. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Menschlichkeit, guten Umgang mit Menschen, viel Arbeit, Qualität und Service, hundertprozentige Leistung, Fachwissen, ständige Weiterbildung, Geschäftstüchtigkeit, solides wirtschaftliches Denken, Ehrlichkeit, Selbstdisziplin, Ethik und Rückgrat, Fleiß, Zähigkeit, innere Motivation,

Copyrighted material

Branchenprofil - Maschinenbau, Werkzeugbau

15%	Flexibilität	24%	Dauerhafte Höchstleistungen
11%	Man muß wissen,	12%	Selbstbewußtsein
	was man will	58%	Fachwissen
12%	Kommunikationsfähigkeit	33%	Intelligenz
12%	Konfliktfähigkeit	38%	Pragmatismus
12%	Teamfähigkeit	16%	Originalität statt Imitation
21%	Entscheidungsfähigkeit &	28%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	12%	Motivation bzw.
22%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	4%	Loyalität und ihre Grenzen
25%	soziale Fertigkeiten	13%	Organisationskulturen kennen
18%	Chancen erkennen & nutzen	10%	Spaß an der Tätigkeit
24%	Voller Arbeitseinsatz	58%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Bau- u. Innenausbauunternehmen

40%	Flexibilität	18%	Dauerhafte Höchstleistungen
16%	Man muß wissen,	25%	Selbstbewußtsein
	was man will	65%	Fachwissen
15%	Kommunikationsfähigkeit	25%	Intelligenz
33%	Konfliktfähigkeit	36%	Pragmatismus
26%	Teamfähigkeit	12%	Originalität statt Imitation
28%	Entscheidungsfähigkeit &	35%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	15%	Motivation bzw.
33%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	4%	Loyalität und ihre Grenzen
8%	soziale Fertigkeiten	15%	Organisationskulturen kennen
11%	Chancen erkennen & nutzen	12%	Spaß an der Tätigkeit
25%	Voller Arbeitseinsatz	50%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Ausgeglichenheit, Identifikation mit der Firma, guten Umgang mit MitarbeiterInnen, Kreativität, Phantasie, Härte, Glück, Zielstrebigkeit, Freude an der Arbeit, Kommunikationsfähigkeit und Verantwortungsbewußtsein als wichtige Faktoren anführen. Außerdem wurde hervorgehoben, daß es wesentlich sei, Profil zu zeigen und unbedingt von sich selbst überzeugt zu sein. Entscheidungen sollen selbst getroffen und dann durchgezogen werden, ohne sich dabei von außen beeinflussen zu lassen. Dabei soll man sich seiner Stärken und Schwächen bewußt sein. Erfolgsträchtig ist es, eine Marktlücke zu finden und zu versuchen, teiler als andere in einen Bereich hineinzuschauen und mehr in Lösungen als in Problemen zu denken sowie bei der Arbeit an die eigenen Grenzen zu gehen und diese zu überwinden. Generell gilt, daß jeder das machen soll, wozu er/sie sich berufen fühlt.

* Medizinische Gerätehersteller

In dieser Sparte wurden im Rahmen der Erhebung für die Analyse ausschließlich Männer interviewt. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 28 und 64 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von einer Maschinenschlosserlehre bis zum Elektrotechnik- oder Maschinenbaustudium. Fast alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Sie sind fast alle Selbständige mit einem Kleinbetrieb. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Ehrgeiz, Intelligenz, Stehvermögen, Ausbildung, Begabung, breitgefächerte Interessen, ständigen Lernwillen, Verantwortungsbewußtsein, realistische Zielsetzung, gute MitarbeiterInnenauswahl, Beziehungen und Glück als wichtige Erfolgskriterien anführen.

* Anlagenbau

In dieser Sparte wurden im Rahmen der Erhebung für die Analyse vor allem Männer und eine Frau berücksichtigt. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 23 und 79 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der TGM- oder HTL-Matura bis zum Studium der Tiefbautechnik, der Betriebswirtschaft, der Verfahrenstechnik und des Bauingenieurswesens. Die Befragten waren fast alle verheiratet und hatten Kinder. Den überwegenden Teil bildeten Selbständige mit einem Klein- oder Mittelbetrieb. Die unselbständig Beschäftigten waren als Geschäftsführer oder Bereichsleiter in mittleren oder großen Unternehmen tätig. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Mut, Selbstvertrauen, Konsequenz, Aufgeschlossenheit Neuem gegenüber, guten Umgang mit Menschen, Risikobereitschaft, Problemlösungskapazitäten, Kommunikationsvermögen, Selbstdisziplin, Begabung, Willensstärke, Innovationsfähigkeit, Ausdauer, positive Grundeinstellung, Leistungsorientiertheit, Freude an der Arbeit, Menschlichkeit und Fachkompetenz als wichtige Erfolgskriterien anführen. Außerdem sollen Ziele nicht aus den Augen verloren werden.

Jurisprudenz - Rechtsanwälte - Notare

Branchenprofil - Rechtsanwälte, Notare

48%	Flexibilität	15%	Dauerhafte Höchstleistungen
22%	Man muß wissen	33%	Selbstbewußtsein
	was man will	45%	Fachwissen
44%	Kommunikationsfähigkeit	33%	Intelligenz
39%	Konfliktfähigkeit	24%	Pragmatismus
11%	Teamfähigkeit	45%	Originalität statt Imitation
19%	Entscheidungsfähigkeit &	18%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	15%	Motivation bzw.
25%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	10%	Loyalität und ihre Grenzen
30%	soziale Fertigkeiten	0%	Organisationskulturen kennen
22%	Chancen erkennen & nutzen	22%	Spaß an der Tätigkeit
12%	Voller Arbeitseinsatz	30%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Jurisprudenz *(Sample zu gering)*

14%	Flexibilität	29%	Dauerhafte Höchstleistungen
29%	Man muß wissen,	29%	Selbstbewußtsein
	was man will	71%	Fachwissen
14%	Kommunikationsfähigkeit	43%	Intelligenz
43%	Konfliktfähigkeit	14%	Pragmatismus
14%	Teamfähigkeit	14%	Originalität statt Imitation
29%	Entscheidungsfähigkeit &	29%	Planung und Steuerung
	-sicherheit	14%	Motivation bzw.
43%	Klarheit und		Motivationsfähigkeit
	Durchsetzungsvermögen	0%	Loyalität und ihre Grenzen
29%	soziale Fertigkeiten	0%	Organisationskulturen kennen
14%	Chancen erkennen & nutzen	14%	Spaß an der Tätigkeit
29%	Voller Arbeitseinsatz	52%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

In dieser Analysekategorie waren signifikant mehr Männer als Frauen vertreten, (5:1) vor allem unter den Befragten über 55 Jahren. Von der Altersstruktur her ist eine große Bandbreite zu verzeichnen. Durchschnittlich sind die Interviewten allerdings zwischen 40 und 70 Jahre alt (Höchstwert 82). Die Mehrzahl der

Copyrighted material

Befragten arbeitet in der eigenen Rechtsanwaltskanzlei. Fast alle InterviewpartnerInnen sind verheiratet, die meisten haben Kinder. Auf die Frage, was ausschlaggebend für den Erfolg war, antworteten alle, wenn auch mit unterschiedlichen Worten, daß es ihre Zielstrebigkeit gewesen sei. Es sei nötig Visionen und Ziele zu haben und neugierig zu sein. Harte Arbeit sei dann der Schlüssel – die Identifikation mit dem Job ist sehr groß. Frauen betonen darüber hinaus häufiger ihre geistige Unabhängigkeit und ihr Glück, von kompetenten Personen in ihrer Umgebung lernen zu können. Überhaupt scheint die Anerkennung für die erbrachten Leistungen viel zur Motivation beizutragen. Ein Interviewpartner meinte dazu: Er betrachte sich selbst als erfolgreich, „solange (er) das Vertrauen (seiner) Klienten genieße". Niederlagen werden natürlich als unangenehm empfunden, allerdings auch als Chance und Anspom für zukünftige Aufgaben, die man dann noch besser erledigen will. Die älteren Interviewpartner scheinen schon ein etwas abgeklärteres Verhältnis zu ihrem Berufs- und Privatleben zu haben. Einer gibt an, daß er Kraft aus Stetigkeit, Konstanz und fehlender Hektik in seinem Leben zieht. Eine Rechtsanwältin antwortet auf diese Frage, daß sie ihre Kraft aus der Freude an der Arbeit und Leistung bezieht. Auf die Frage nach der Wirkung des eigenen Erfolges, gab nur ein befragter Rechtsanwalt an, daß Mitarbeiter oder Freunde „eigentlich nichts darüber sagen, weil (er) über seine Erfolge nicht offen (spricht)". Alle anderen geben an, daß sie aus unterschiedlichen Gründen anerkannt und als erfolgreich betrachtet würden und sich selbst auch als erfolgreich einstuften. Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Brancheninde x", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

Gesundheit

Branchenprofil - Ärzte, Fachärzte, Apotheken, Krankenhäuser

38%	Flexibilität	33%	Dauerhafte Höchstleistungen
33%	Man muß wissen, was man will	16%	Selbstbewußtsein
		85%	Fachwissen
28%	Kommunikationsfähigkeit	22%	Intelligenz
26%	Konfliktfähigkeit	24%	Pragmatismus
29%	Teamfähigkeit	12%	Originalität statt Imitation
43%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	21%	Planung und Steuerung
		15%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
40%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	7%	Loyalität und ihre Grenzen
20%	soziale Fertigkeiten	25%	Organisationskulturen kennen
11%	Chancen erkennen & nutzen	22%	Spaß an der Tätigkeit
22%	Voller Arbeitseinsatz	46%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Es gibt mehr Ärzte als Ärztinnen (2:1). Zum Zeitpunkt der Erhebung waren die Befragten zwischen 41 und 85 Jahre alt. Männer sind fast durchwegs verheiratet und haben Kinder. Die Mehrheit der in der Stichprobe erfaßten Personen hat eine eigene Praxis. Erfolg ist für die Interviewten zum großen Teil ein ideell besetzter Begriff, wie Krankheiten zu heilen, Ideen umzusetzen und positive Rückmeldungen zu erhalten. Stete Weiterbildung, Schnelligkeit, Ideenreichtum und Teamarbeit werden neben Disziplin als Erfolgsfaktoren genannt. Kraft schöpfen Ärzte vor allem aus ihrem Familienleben. Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Brancheninde x", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

Politik

Im Bereich der Politik ist es ein allgemein bekanntes und auch täglich sichtbares Phänomen, daß mehr Männer prestigeträchtige Positionen innehaben als

Branchenprofil - Politik

33%	Flexibilität	5%	Dauerhafte Höchstleistungen
11%	Man muß wissen, was man will	24%	Selbstbewußtsein
		22%	Fachwissen
26%	Kommunikationsfähigkeit	25%	Intelligenz
38%	Konfliktfähigkeit	8%	Pragmatismus
21%	Teamfähigkeit	24%	Originalität statt Imitation
17%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	22%	Planung und Steuerung
		32%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
15%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	33%	Loyalität und ihre Grenzen
43%	soziale Fertigkeiten	42%	Organisationskulturen kennen
26%	Chancen erkennen & nutzen	24%	Spaß an der Tätigkeit
25%	Voller Arbeitseinsatz	40%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Frauen. Das spiegelt sich auch in unserer Stichprobe wider, in der nur halb so viele Frauen wie Männer vertreten sind. Die Befragten waren zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 21 und über 76 Jahre alt. Diese ungewöhnlich große Spannweite ergibt sich auch aus den flexiblen Karriereverläufen. Es ist nie zu spät, in die Politik einzusteigen, aber auch nie zu früh. Die überwiegende Mehrheit ist verheiratet, aber nicht alle haben Kinder. Von der Ausbildung her findet man eine große Vielfalt, wenn auch ein großer Teil einen Hochschulabschluß vorweisen kann. In welcher Fachrichtung dieser absolviert wurde, ist für eine politische Karriere nur von sekundärer Bedeutung.
Trotzdem kann man erkennen, daß juristische und wirtschaftliche Studien vorherrschen. Freiheit, politische Ziele durchzusetzen, die eigene Organisation (Partei) voranzubringen und Zufriedenheit sind für PolitikerInnen wesentliche Aspekte des Erfolges. Selbstbewußtsein, Kompetenz, der Wille zur Macht und frühzeitiges Erkennen von Entwicklungen gehören zu den wichtigsten Faktoren für Erfolg. Glaubwürdigkeit und Kompetenz sind eng miteinander verbunden. Daneben stehen Verantwortungsbewußtsein, Kommunikationsfähigkeit sowie Teamfähigkeit ebenfalls ganz oben auf der Anforderungsliste. Loyalität zur eigenen Partei ist entscheidend, um vorwärts zu kommen. Jüngere Befragte meinten, daß Politik kein Weg zum Erfolg sei. Diese Einschätzung bezieht sich auf zwei Aspekte: Zum einen auf die Politikverdrossenheit der Öffentlichkeit und zum anderen auf die Organisationskultur von Parteien. Auch heute noch sind QuereinsteigerInnenkarrieren die Ausnahme. Das bedeutet, für den Erfolg als PolitikerIn braucht man besonders in den großen Parteien viel Ausdauer und Geduld. Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Brancheninde x", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

Handel

Im Handel kam es schon in den 1970er Jahren zu enormen Konzentrationsbewegungen und einem bis dahin nicht gekannten Einfließen von Auslandskapital, eine Entwicklung die sich zwar in den 1980er Jahren wieder abschwächte, in den 1990er Jahren aber wieder stark zunahm, vorwiegend mit Investitionen aus Deutschland und der Schweiz (Rewe übernahm den Billa-Konzern und Migros den Konsum). Um die Übersichtlichkeit dieses Kapitels zu wahren, ist die Gruppe Handel in verschiedene Untergruppen unterteilt worden.
So gibt es den Handel

* mit Spielzeug,
* mit Theaterkarten,

Copyrighted material

* mit Baustoffen und –zubehör: Die österreichische Bauwirtschaft war lange Zeit von einer Gruppe im internationalen Vergleich mittelgroßer Unternehmen dominiert, wobei ein sich beschleunigender Konzentrationsprozeß zu beobachten ist. Parallel dazu wurde die Branche auch von spektakulären Pleiten erschüttert (Maculan). Nach wie vor herrschen allerdings private österreichische Unternehmen vor, wobei sich im Zuge der Konzentration eine ständig sinkende Anzahl den Markt teilt (vgl. Übernahme von Era-Bau durch den Konzern von Peter Haselsteiner 1998).
Baustoffindustrie: Im Bereich Steine und Keramik sind viele kleinere und mittlere Erzeuger aktiv, aber auch Unternehmen, die den großen Banken zuzurechnen sind, prägen das Erscheinungsbild der heimischen Baustoffindustrie.
* mit medizinische Geräten,
* mit Textilien: Textil, Bekleidung und Leder – diese drei Branchen mußten in den letzten 15 Jahren erhebliche Schrumpfungsprozesse verkraften. Die überwiegend in österreichischem Privatbesitz befindlichen mittelgroßen Unternehmen der Branche waren stark exportorientiert. Viele der bekannteren Betriebe schlitterten in den letzten Jahren in die Krise oder wurden (teilweise) verkauft (z.B. Mäser und Vossen).
* mit Werbemitteln,
* mit Brennstoffen (inklusive Tankstellen)
* mit Schmuck,
* mit Massenwaren,
* mit Lieferungen (inklusive Speditionen): Das Speditionsgewerbe ist kleinstgewerblich strukturiert, nichtsdestotrotz waren unter den 50 größten Dienstleistungsunternehmen 1989 elf Speditionen. Mit dem Beitritt zur Europäischen Union kam es zu einer tiefgreifenden Umstrukturierung in der Branche, was zu hohen Arbeitsplatzverlusten und Konzentrationsbewegungen führte.
* mit Lebensmitteln: Nahrungs- und Genußmittelindustrie – dieser Sektor war bis zum Beitritt zur EU halböffentlich organisiert und infolge der Regulierung in der Landwirtschaft stark reglementiert. In vielen Teilbereichen gab es Monopole und Oligopole.
Die Branche ist überwiegend kleingewerblich geprägt, trotzdem war rund die Hälfte der Betriebe Ende der 1980er Jahre im Eigentum von Raiffeisen oder multinationalen Konzernen. Innovationen und Marketing setzen nur langsam Akzente. Durch den EU-Beitritt und die Öffnung dieses Marktes kam es zu vielen Betriebsschließungen. Aber es gibt auch positive Beispiele einer Exportsteigerung. Die Konsumentenpreise fielen jedenfalls und die Produktpalette wurde vielfältiger (Alginger 1996, 115f.)
* mit chemischen Produkten,
* mit Blumen,
* mit (Miet-)Autos,
* mit Tabakwaren,
* mit Computern und -zubehör,
* mit Sportartikeln beziehungsweise Reisen,
* mit Wohnungseinrichtungen und -zubehör
* und mit (elektro-)technischen Geräten.

* Handel mit Spielzeug:
In dieser Sparte waren die für die Analyse erhobenen erfolgreichen Männer ebenfalls im Verhältnis 2:1 gegenüber den Frauen vertreten. Das Alter der Interviewpartner bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 26 und 73 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Lehre bis zur Matura, wobei die hier befragten Männer tendenziell höher qualifiziert waren als die Frauen.

Branchenprofil - Spielwaren, Büroartikel

9%	Flexibität	12%	Dauerhafte Höchstleistungen
11%	Man muß wissen, was man will	12%	Selbstbewußtsein
		22%	Fachwissen
18%	Kommunikationsfähigkeit	21%	Intelligenz
13%	Konfliktfähigkeit	16%	Pragmatismus
5%	Teamfähigkeit	12%	Originalität statt Imitation
13%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	16%	Planung und Steuerung
		12%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
5%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	3%	Loyalität und Ihre Grenzen
26%	soziale Fertigkeiten	5%	Organisationskulturen kennen
15%	Chancen erkennen & nutzen	13%	Spaß an der Tätigkeit
45%	Voller Arbeitseinsatz	64%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Es waren fast alle verheiratet und sie hatten in der Regel auch Kinder. Sie waren durchwegs Selbständige mit Klein- oder Mittelbetrieben. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Einsatzwillen, Fleiß, Glück und ein Gespür für Zeitgeist anführen.

* Handel mit Theaterkarten
In dieser Sparte waren wesentlich mehr erfolgreiche Frauen als Männer unter den erhobenen Personen vertreten. Das Alter der Befragten zum Zeitpunkt der Interviews bewegte sich zwischen 31 und 61 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Lehre bis zur Matura. Es gab ebenso viele Verheiratete wie Unverheiratete beziehungsweise Befragte mit und ohne Kinder. Alle Befragten, deren Interviews in die Analyse einflossen, waren durchwegs Selbständige mit Kleinbetrieben. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß neben hoher Arbeit Fachkenntnisse im wirtschaftlichen und im Kunstbereich notwendig seien. Positives Denken mit Blick nach vorne sowie Spaß an der Arbeit werden als weitere Erfolgskriterien genannt.

* Handel mit Baustoffen beziehungsweise -zubehör

Branchenprofil - Baustoffe u. Baumaterial

15%	Flexibität	15%	Dauerhafte Höchstleistungen
26%	Man muß wissen, was man will	15%	Selbstbewußtsein
		75%	Fachwissen
11%	Kommunikationsfähigkeit	11%	Intelligenz
30%	Konfliktfähigkeit	32%	Pragmatismus
11%	Teamfähigkeit	18%	Originalität statt Imitation
20%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	15%	Planung und Steuerung
		8%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
25%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	5%	Loyalität und Ihre Grenzen
21%	soziale Fertigkeiten	5%	Organisationskulturen kennen
9%	Chancen erkennen & nutzen	8%	Spaß an der Tätigkeit
31%	Voller Arbeitseinsatz	60%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

In dieser Sparte waren auffallend mehr erfolgreiche Männer als Frauen unter den für die Analyse erhobenen Personen vertreten (10:1). Das Alter der InterviewpartnerInnen bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 23 und 68 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der Lehre (Bauspengler, Zimmermann, Kfz-Mechaniker) bis zum abgeschlossenen Wirtschafts- und Tiefbaustudium. Männer waren tendenziell nicht höher qualifiziert als Frauen (zwei der Frauen hatten ein abgeschlossenes Studium). Die Befragten waren

Copyrighted material

fast alle verheiratet und hatten überwiegend auch Kinder. Der größere Teil der InterviewpartnerInnen war als GeschäftsführerInnen beziehungsweise als leitende Angestellte in Mittel- und Großbetrieben tätig. Zu den Erfolgskriterien zählen für die Befragten vor allem realistische Zielsetzungen, aber auch Visionen. Mut zum Risiko und seinen Weg ständig vor Augen zu haben. Ebenfalls angeführt wurde, die Balance zwischen Berufs- und Privatleben zu halten. Menschlichkeit, Humor, Ausdauer, Flexibilität, Gewissenhaftigkeit, Menschenkenntnis, Kreativität und Ehrlichkeit werden als weitere wichtige Erfolgseigenschaften angegeben. Aber auch das Elternhaus wurde immer wieder als ausschlaggebend für den Erfolg angesehen. Niederlagen wurden zumeist als Chance, daraus zu lernen, interpretiert. „Wer Niederlagen kennt, kennt den Sieg."

* Handel mit medizinischen Geräten

In dieser Sparte wurden im Erhebungszeitraum der Analyse ausschließlich Männer befragt. Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Interviews zwischen 28 und 64 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Lehre bis zur akademischen Ausbildung. Die Befragten waren fast alle verheiratet und hatten in der Regel auch Kinder. Die Selbständigen und unselbständig Beschäftigten hielten sich die Waage. Die Selbständigen hatten vor allem Klein- und Mittelbetriebe. Die unselbständig Beschäftigten waren in Mittel- und Großbetrieben in leitenden Positionen als nationale Manager oder Geschäftsführer tätig. Als Erfolgskriterien führen die Befragten hundertprozentigen Einsatz, starken Willen, Visionen, Konsequenz, eine eigene Linie haben, Loyalität, Mobilität, Vertrauenswürdigkeit, Offenheit für neue Ideen, Produkt- und Marktkenntnisse, überdurchschnittliche Leistungen, Spontaneität und Flexibilität sowie Sprachkenntnisse an.

* Handel mit Textilien

Branchenprofil - Bekleidung

14%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Höchstleistungen
14%	Man muß wissen, was man will	11%	Selbstbewußtsein
33%	Kommunikationsfähigkeit	38%	Fachwissen
13%	Konfliktfähigkeit	11%	Intelligenz
8%	Teamfähigkeit	14%	Pragmatismus
13%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	24%	Originalität statt Imitation
5%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	12%	Planung und Steuerung
30%	soziale Fertigkeiten	11%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
15%	Chancen erkennen & nutzen	7%	Loyalität und Ihre Grenzen
18%	Voller Arbeitseinsatz	10%	Organisationskulturen kennen
		10%	Spaß an der Tätigkeit
		60%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

In dieser Sparte wurden 94 Männer und 95 Frauen innerhalb des Erhebungszeitraums der Analyse erhoben. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Interviews zwischen 25 und 79 Jahren. Das Ausbildungsspektrum der Männer und Frauen reichte von der abgeschlossenen Handelsschule bis zur akademischen Ausbildung. Fast alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Sie waren fast durchwegs Selbständige mit Klein- oder Mittelbetrieben. Auffallend dabei war, daß es sich in den meisten Fällen um eine Übernahme des Familienbetriebes handelte.

Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere die Qualität der Ware zu einem vernünftigen Preis gemeinsam mit fachkundiger und netter Bedienung anführen. Menschlichkeit, Toleranz, Fachwissen, Verhandlungsgeschick, Glück, Arbeitseinsatz, Risikobereitschaft, gutes Timing, Selbstbewußtsein, Durchsetzungsvermögen, Innovationspotential und die Liebe zum Beruf werden als weitere Erfolgsindikatoren genannt. Die Devise: „Alles ist möglich, wenn man will", zieht sich durch die Interviews.

* Handel mit Brennstoffen (einschließlich Tankstellen)

Branchenprofil - Brennstoffe

5%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Höchstleistungen
6%	Man muß wissen, was man will	8%	Selbstbewußtsein
		25%	Fachwissen
11%	Kommunikationsfähigkeit	13%	Intelligenz
16%	Konfliktfähigkeit	23%	Pragmatismus
4%	Teamfähigkeit	8%	Originalität statt Imitation
20%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	20%	Planung und Steuerung
		13%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
15%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	4%	Loyalität und Ihre Grenzen
8%	soziale Fertigkeiten	17%	Organisationskulturen kennen
5%	Chancen erkennen & nutzen	23%	Spaß an der Tätigkeit
26%	Voller Arbeitseinsatz	56%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

In dieser Sparte fanden sich in der Analysephase überwiegend Männer (6:1). Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 30 und 64 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Schlosserlehre bis zur akademischen Ausbildung (40%). Die Befragten waren fast alle verheiratet und hatten Kinder. Es gab mehr unselbständig Beschäftigte als Selbständige unter ihnen, wobei die unselbständig Beschäftigten als Geschäftsführer und Vorstandsdirektoren in Superbetrieben (über 500 MitarbeiterInnen) beschäftigt waren und die Selbständigen jeweils Kleinbetriebe hatten. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie Freude und Spaß an der Arbeit, sparsam und für Ideen offen sein, viel Einsatzbereitschaft und großes Durchhaltevermögen als wichtig erachten.

* Handel mit Schmuck

Branchenprofil - Accesoires / Schmuck

12%	Flexibilität	11%	Dauerhafte Höchstleistungen
14%	Man muß wissen, was man will	8%	Selbstbewußtsein
		62%	Fachwissen
38%	Kommunikationsfähigkeit	12%	Intelligenz
11%	Konfliktfähigkeit	12%	Pragmatismus
9%	Teamfähigkeit	26%	Originalität statt Imitation
12%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	10%	Planung und Steuerung
		13%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
6%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	6%	Loyalität und Ihre Grenzen
28%	soziale Fertigkeiten	28%	Organisationskulturen kennen
13%	Chancen erkennen & nutzen	13%	Spaß an der Tätigkeit
16%	Voller Arbeitseinsatz	57%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Das Alter der Befragten reichte von 27 bis 78 Jahren. Das Verhältnis Männer zu Frauen lag bei 2:1. Auffallend dabei ist die vier mal so hohe Akademikerquote bei Männern. Erfolgsrezepte lauten in diesem Bereich, das Talent des Einzelnen zu akzeptieren und zu fördern. „Nur durch die Identifikation mit seinem Tun kann man erfolgreich sein." Weitere Erfolgsindikatoren sind in diesem

Copyrighted material

Zusammenhang Fachwissen, Fleiß, Risikobereitschaft, Bescheidenheit, Sparsamkeit und Gesundheit sowie Durchsetzungsvermögen, Beharrlichkeit und internationale Kontakte.

* Handel mit Lieferungen (einschließlich Speditionen)

Branchenprofil - Transport und Verkehr			
34%	Flexibilität	15%	Dauerhafte Höchstleistungen
16%	Man muß wissen, was man will	13%	Selbstbewußtsein
		35%	Fachwissen
23%	Kommunikationsfähigkeit	21%	Intelligenz
19%	Konfliktfähigkeit	42%	Pragmatismus
20%	Teamfähigkeit	25%	Originalität statt Imitation
23%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	50%	Planung und Steuerung
		18%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
35%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	4%	Loyalität und Ihre Grenzen
15%	soziale Fertigkeiten	25%	Organisationskulturen kennen
27%	Chancen erkennen & nutzen	13%	Spaß an der Tätigkeit
25%	Voller Arbeitseinsatz	43%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

In dieser Sparte wurden im Erhebungszeitraum für die Analyse mehr erfolgreiche Männer als Frauen interviewt (7:1). Das Alter der Befragten bewegte sich dabei zwischen 21 und 71 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Speditionsbeziehungsweise kaufmännischen Lehre, HTL- und HAK-Matura bis zum Betriebswirtschaftsstudium. Der Akademikerinnenanteil bei den Frauen war allerdings deutlich höher. Die Befragten waren fast alle verheiratet und hatten Kinder. Selbständige und unselbständig Beschäftigte hielten sich die Waage. Die Funktionen der unselbständig Beschäftigten reichten vom Abteilungs- und Niederlassungsleiter bis zum Geschäftsführer und Aufsichtsrat in Mittel- und Großbetrieben. Die Selbständigen hatten ebenfalls jeweils Groß- und Mittelbetriebe. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Fleiß, Ehrgeiz, Offenheit, Kontaktfreudigkeit, Sensität, Hartnäckigkeit, Identifikation mit der Tätigkeit, Fachwissen, Chancen erkennen und nutzen, Flexibilität, Qualität bieten, Durchhaltevermögen, Konsequenz, Verantwortungsbewußtsein, Glaube an sich selbst und Verläßlichkeit als Erfolgsindikatoren nennen.

* Handel mit Lebensmitteln

In dieser Sparte wurden mehr Männer als Frauen in der Analyse berücksichtigt (4:1). Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 23 und 63 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der kaufmännischen Lehre, über die Handelsakademie und Höhere Technische

Branchenprofil - Lebensmittel			
13%	Flexibilität	10%	Dauerhafte Höchstleistungen
16%	Man muß wissen, was man will	11%	Selbstbewußtsein
		42%	Fachwissen
8%	Kommunikationsfähigkeit	16%	Intelligenz
25%	Konfliktfähigkeit	14%	Pragmatismus
13%	Teamfähigkeit	10%	Originalität statt Imitation
14%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	16%	Planung und Steuerung
		11%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
10%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	6%	Loyalität und Ihre Grenzen
18%	soziale Fertigkeiten	14%	Organisationskulturen kennen
14%	Chancen erkennen & nutzen	10%	Spaß an der Tätigkeit
18%	Voller Arbeitseinsatz	51%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Lehranstalt bis zum Betriebswirtschafts- und Bodenkulturstudium. Die Befragten waren größtenteils verheiratet und hatten Kinder. Sie waren zum überwiegenden Teil unselbständig Beschäftigte, die als Geschäftsführer und Vorstandsdirektoren in Mittel- und Großbetrieben tätig sind. Die Selbständigen besitzen vor allem Kleinbetriebe. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere empfehlen, aus Fehlern zu lernen, niemanden zu imitieren sondern selbst das Original vorzugeben, Rückgrat und Stärke zu zeigen, konfliktfähig zu sein, Ideen zu entwickeln, mit Menschen umgehen zu können, Freizeit und Arbeit zu kombinieren, Fach- und Fremdsprachenkenntnisse aufzuweisen, wenige Kompromisse einzugehen, sich ständig weiterzubilden, Liebe zum Produkt beziehungsweise zum Beruf mitzubringen sowie Fleiß und Konsequenz zu zeigen.

* Handel mit chemischen Produkten

In dieser Sparte wurden wesentlich mehr erfolgreiche Männer als Frauen für die

Branchenprofil - Chemie			
19%	Flexibilität	16%	Dauerhafte Höchstleistungen
29%	Man muß wissen was man will	11%	Selbstbewußtsein
		73%	Fachwissen
13%	Kommunikationsfähigkeit	13%	Intelligenz
11%	Konfliktfähigkeit	16%	Pragmatismus
17%	Teamfähigkeit	40%	Originalität statt Imitation
14%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	33%	Planung und Steuerung
		16%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
12%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	5%	Loyalität und Ihre Grenzen
18%	soziale Fertigkeiten	22%	Organisationskulturen kennen
8%	Chancen erkennen & nutzen	18%	Spaß an der Tätigkeit
23%	Voller Arbeitseinsatz	52%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Analyse herangezogen (5:1). Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 32 und 64 Jahren. Fast alle Befragten hatten einen Hochschulabschluß mit technischer Ausrichtung bis auf eine Frau mit Hotelfach- und einen Mann mit HTL-Abschluß. Fast alle waren verheiratet und hatten in der Regel auch Kinder. Die Anzahl der unselbständig Beschäftigten war um ein Drittel höher als die der Selbständigen. Auffallend war, daß die unselbständig Beschäftigten ausschließlich in Superbetrieben - als Verkaufsleiter, Geschäftsführer, Generaldirektor und Vorstandsvorsitzender - angestellt waren, während die Selbständigen Klein-, Mittel- und Großbetriebe besaßen. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß insbesondere Konsequenz beim Setzen und Erreichen von Zielen, Hartnäckigkeit, Erfahrung, gute Kontakte, Flexibilität, Fachwissen, Ehrgeiz und Einsatzfreude, Kommunikationsfähigkeit, Intuition, Reagibilität und Nonkonformismus genannt wurden.

* Handel mit Blumen

Auch in dieser Sparte wurden knapp mehr erfolgreiche Männer als Frauen für die Analyse herangezogen (1:1). Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 28 und 61 Jahren. Genannte Parameter des Erfolges waren in diesem Bereich: Flexibilität, die Fähigkeit, Kontakte herstellen zu können und die Gunst der Stunde zu nutzen. Niederlagen werden als Bestandteile des Erfolgs und als Anreiz, neue Ziele zu realisieren, gesehen. Anerkennung ist wichtig und Teil des Erfolges, der veranlaßt, weitere Ziele zu erreichen. Genannte Erfolgsrezepte lauten, nicht an sich selbst zu zweifeln, sondern geradewegs auf das gesteckte Ziel loszugehen.

Copyrighted material

Branchenprofil - Blumen und Pflanzen

22%	Flexibilität	5%	Dauerhafte Höchstleistungen
15%	Man muß wissen, was man will	18%	Selbstbewußtsein
		58%	Fachwissen
23%	Kommunikationsfähigkeit	9%	Intelligenz
5%	Konfliktfähigkeit	22%	Pragmatismus
9%	Teamfähigkeit	25%	Originalität statt Imitation
13%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	12%	Planung und Steuerung
		16%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
11%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	15%	Loyalität und Ihre Grenzen
45%	soziale Fertigkeiten	22%	Organisationskulturen kennen
26%	Chancen erkennen & nutzen	20%	Spaß an der Tätigkeit
21%	Voller Arbeitseinsatz	61%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Computersysteme & Büromaschinen

30%	Flexibilität	5%	Dauerhafte Höchstleistungen
20%	Man muß wissen, was man will	12%	Selbstbewußtsein
		55%	Fachwissen
13%	Kommunikationsfähigkeit	16%	Intelligenz
24%	Konfliktfähigkeit	32%	Pragmatismus
11%	Teamfähigkeit	12%	Originalität statt Imitation
16%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	24%	Planung und Steuerung
		14%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
25%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	5%	Loyalität und Ihre Grenzen
18%	soziale Fertigkeiten	21%	Organisationskulturen kennen
24%	Chancen erkennen & nutzen	18%	Spaß an der Tätigkeit
25%	Voller Arbeitseinsatz	65%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

* Handel mit und Vermietung von Kraftfahrzeugen

Branchenprofil - Fahrzeuge

8%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Höchstleistungen
16%	Man muß wissen, was man will	15%	Selbstbewußtsein
		25%	Fachwissen
28%	Kommunikationsfähigkeit	8%	Intelligenz
19%	Konfliktfähigkeit	26%	Pragmatismus
9%	Teamfähigkeit	12%	Originalität statt Imitation
12%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	8%	Planung und Steuerung
		6%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
16%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	3%	Loyalität und Ihre Grenzen
28%	soziale Fertigkeiten	12%	Organisationskulturen kennen
9%	Chancen erkennen & nutzen	16%	Spaß an der Tätigkeit
18%	Voller Arbeitseinsatz	40%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

In dieser Sparte wurden im Erhebungszeitraum für die Analyse überwiegend Männer befragt (12:1). Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Interviews zwischen 28 und 75 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte vom Handelsakademieabschluß bis zum Hochschulstudium. Die Befragten waren zum Großteil verheiratet und hatten Kinder. Selbständige und unselbständig Beschäftigte waren in gleicher Zahl vertreten. Die unselbständig Beschäftigten waren als Geschäftsführer oder Finanzdirektor in Mittel- und Superbetrieben angestellt. Die Selbständigen besaßen vor allem Klein- und Mittelbetriebe. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß insbesondere ein gewisses Maß an Sturheit, Markt- und Produktkenntnisse, Streben nach Neuem, Ausdauer und persönliches Engagement, strenge Disziplin und die Fähigkeit, Kontakte aufzubauen und zu pflegen, angeführt wurden. Außerdem soll das Geschaffene immer wieder neu in Bewegung gesetzt werden, denn der Erfolg „ist wie der Fluß, er kann nie stillstehen".

* Handel mit Computern und -zubehör

In dieser Sparte wurden großteils Männer im Rahmen der Erhebung für die Analyse berücksichtigt (6:1). Das Alter der Befragten bewegte sich zwischen 32 und 64 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Druckerlehre über die AHS-, HAK- und HTL-Matura bis zum Studium der Informatik, Völkerkunde, Arabistik und Mathematik. Von den Befragten, die unter 40 Jahre alt waren, waren die wenigsten verheiratet oder hatten Kinder. Diejenigen über 40 Jahre waren meist entweder verheiratet oder hatten eine Lebensgefährtin und in der Regel auch Kinder. Der Großteil der Befragten war selbständig mit einem Klein- oder Mittelunternehmen. Die unselbständig Beschäftigten waren als Geschäftsführer oder Abteilungsleiter in Mittel-, Groß- und Superbetrieben angestellt. Die Erfolgsrezepte der Interviewten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß man seiner Überzeugung folgen, viel Arbeit investieren und dabei an sich selbst glauben solle. Konsequenz, Mut, Aufgeschlossenheit, Kritikfähigkeit, Härte, Risikofreudigkeit, Kreativität, Kampfgeist, Optimismus, Verläßlichkeit und Wissensdurst seien zusätzliche wichtige Erfolgsindikatoren.

* Handel mit Sportartikeln beziehungsweise Reisen

Branchenprofil - Sportartikel und Sportgeräte

9%	Flexibilität	5%	Dauerhafte Höchstleistungen
23%	Man muß wissen, was man will	8%	Selbstbewußtsein
		24%	Fachwissen
27%	Kommunikationsfähigkeit	10%	Intelligenz
18%	Konfliktfähigkeit	28%	Pragmatismus
6%	Teamfähigkeit	12%	Originalität statt Imitation
18%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	15%	Planung und Steuerung
		17%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
25%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	5%	Loyalität und Ihre Grenzen
28%	soziale Fertigkeiten	10%	Organisationskulturen kennen
11%	Chancen erkennen & nutzen	21%	Spaß an der Tätigkeit
18%	Voller Arbeitseinsatz	54%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

In dieser Kategorie wurden Reise- und Sportveranstalter zusammengefaßt. Bei der doppelt so hohen Anzahl berücksichtigter Interviews von Männern zeichnete sich eine deutlich höhere Bildungsstruktur ab als bei den interviewten Frauen. Wie überall im Verkauf findet sich hier meist eine „Brot-und-Spiele"-Kultur. Diese ist durch eine starke Außen- und Kundenorientierung, freundliches und ansprechendes Aussehen, einen unkomplizierten lebendigen Umgangston, ständige Aktivität und durch Incentives/Angebote charakterisiert. Ungefähr die Hälfte der hier aufgenommenen InterviewpartnerInnen ist selbständig, wobei dieses Bild gleichermaßen für Frauen wie für Männer gilt. Das Altersspektrum unter den Befragten reicht von 23 bis zu 75 Jahren, wobei mehr als die Hälfte zwischen 30 und 55 Jahren alt ist. Es sind jedoch ungleich mehr Männer verheiratet als Frauen und sie haben im Durchschnitt auch öfter Kinder. Die Ausbildung der Befragten ist zumeist ein Lehrabschluß als Einzelhandels- beziehungsweise Bürokaufmann/frau. Persönliche und berufliche Ziele zu erreichen und Ideen umsetzen zu können, sind hier wie in allen anderen Gruppen allgemein akzeptierte Definitionen von Erfolg. Aber auch den Freiraum für die

Copyrighted material

Branchenprofil - Reisebüros, Veranstalter

17%	Flexibilität	8%	Dauerhafte Höchstleistungen
16%	Man muß wissen, was man will	15%	Selbstbewußtsein
		65%	Fachwissen
25%	Kommunikationsfähigkeit	16%	Intelligenz
14%	Konfliktfähigkeit	24%	Pragmatismus
25%	Teamfähigkeit	28%	Originalität statt Imitation
20%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	35%	Planung und Steuerung
		15%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
22%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	3%	Loyalität und Ihre Grenzen
35%	soziale Fertigkeiten	16%	Organisationskulturen kennen
14%	Chancen erkennen & nutzen	15%	Spaß an der Tätigkeit
13%	Voller Arbeitseinsatz	58%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Branchenprofil - Möbel u. Einrichtungsgegenstände

19%	Flexibilität	14%	Dauerhafte Höchstleistungen
11%	Man muß wissen, was man will	16%	Selbstbewußtsein
		35%	Fachwissen
22%	Kommunikationsfähigkeit	15%	Intelligenz
13%	Konfliktfähigkeit	22%	Pragmatismus
20%	Teamfähigkeit	24%	Originalität statt Imitation
12%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	16%	Planung und Steuerung
		10%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
15%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	3%	Loyalität und Ihre Grenzen
25%	soziale Fertigkeiten	6%	Organisationskulturen kennen
8%	Chancen erkennen & nutzen	18%	Spaß an der Tätigkeit
22%	Voller Arbeitseinsatz	59%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

eigene Entwicklung zu bewahren, Unabhängigkeit, Zufriedenheit, Freude über das Erreichte und Anerkennung werden neben dem rein wirtschaftlichen Ziel einer guten Bilanz im Geschäft genannt. Familie und Beruf vereinbaren zu können, ist für einige mit dem Begriff des Erfolges verknüpft. Um erfolgreich zu sein, müsse man gerade als selbständige Unternehmerin darauf achten, zwar Mut zum Risiko zu beweisen. Allerdings dürfe man das nie mit finanziellen Abenteuern verwechseln. Eine ehrgeizige aber realistische und klare Zielsetzung sei daher unbedingt notwendig. Seriosität, Zuverlässigkeit und Durchsetzungsvermögen am Markt müssen mit Innovationsfähigkeit kombiniert werden. Aber auch hier sei es viel leichter, mit einem guten Team Erfolg zu haben, als auf sich selbst gestellt zu sein. Es sei sowohl gegenüber MitarbeiterInnen als auch gegenüber KundInnen besser, Schwächen zuzugeben. Das Verhalten müsse berechenbar und gradlinig sein. Damit binde man alle Beteiligten langfristig an sich und baue zum einen ein gutes Team und zum anderen einen stabilen Kundenstock auf. Motivation und kaufmännisches Talent gehören ebenso dazu wie Ehrgeiz und Freude am Job. Erfahrung sei ein ebenfalls ein hilfreicher Faktor. Wichtig sei, genügend Selbstbewußtsein und Durchsetzungskraft aufzubringen. Man müsse von sich und seinem Produkt überzeugt sein, Ausdauer und Geduld beweisen. Niederlagen seien eine Verfehlung der Ziele. Das sei zwar nicht angenehm, gehöre aber dazu und sei eine Möglichkeit, zu lernen. Man lerne manchmal mehr aus Niederlagen als aus Erfolgen, zudem regten sie oft die Kreativität an, da man sich neue Ziele suchen müsse. Es gab hier allerdings zwei verschiedene Herangehensweisen. Für die einen waren Niederlagen alltägliche Erfahrungen, für die anderen wäre es erst eine Niederlage, das eigene Geschäft aufgeben zu müssen. Ihre Kraft schöpften die Befragten vor allem aus ihrem Verantwortungsbewußtsein gegenüber ihrem Geschäft und den MitarbeiterInnen einerseits und gegenüber der Familie andererseits, deren materielle Existenz vom Erfolg der Befragten abhängig war. Aber auch das Bild der Familie als ruhender, kraftspendender Pol fand sich weder, ebenso wie die Tatsache, daß viele aus der Arbeit, dem Spaß daran und dem entstehenden Erfolg Kraft und Motivation zogen. Besonders die Selbständigen bezogen Kraft und Motivation aus dem geschäftlichen Erfolg, da bisweilen nur wenig Raum für das Privatleben blieb - die Firma wurde an die erste Stelle gerückt. Sport in all seinen Facetten war das am weitesten verbreitete Hobby. Daneben standen noch Kultur, Musik, Tiere und die eigene Familie.

* Handel mit Wohnungseinrichtungen und -zubehör

In dieser Sparte wurden im Erhebungszeitraum für die Analyse vorwiegend Männer herangezogen (6:1). Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 24 und 78 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der abgeschlossenen Lehre als Kaufmann, Dreher oder Tischler über die AHS-, HTL- oder HAK-Matura bis zum abgeschlossenen Studium der Architektur oder Elektrotechnik. Die Befragten waren fast alle verheiratet und hatten Kinder. Der überwiegende Teil der Interviewten war selbständig mit einem Klein- oder Mittelbetrieb.

Die unselbständig Beschäftigten waren als Geschäftsführer, Direktor oder Abteilungsleiter in Großbetrieben tätig. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß insbesondere Organisationstalent, Vielseitigkeit, Flexibilität, Offenheit, Verantwortungsbewußtsein, Verläßlichkeit, Freude an der Arbeit, Ehrgeiz und Risikobereitschaft als wichtige Eigenschaften für den Erfolg gesehen wurden. Außerdem sollte man fraurasche Entschlußkraft, Analysefähigkeiten, Beharrlichkeit und selbstverständlich auch Fachkenntnisse besitzen. Neben harter Arbeit müssen die Ziele realistisch gesetzt und auch Neues versucht werden. Vergleiche zu anderen Branchenprofilen entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Kommentar zum Branchenindex", der im Anschluß an dieses Kapitel folgt.

Branchenprofil - Durchschnittswerte über alle Branchen

24%	Flexibilität	17%	Dauerhafte Höchstleistungen
18%	Man muß wissen, was man will	15%	Selbstbewußtsein
		50%	Fachwissen
22%	Kommunikationsfähigkeit	21%	Intelligenz
17%	Konfliktfähigkeit	28%	Pragmatismus
16%	Teamfähigkeit	28%	Originalität statt Imitation
19%	Entscheidungsfähigkeit & -sicherheit	22%	Planung und Steuerung
		19%	Motivation bzw. Motivationsfähigkeit
19%	Klarheit und Durchsetzungsvermögen	8%	Loyalität und Ihre Grenzen
26%	soziale Fertigkeiten	15%	Organisationskulturen kennen
13%	Chancen erkennen & nutzen	23%	Spaß an der Tätigkeit
24%	Voller Arbeitseinsatz	54%	Ich bin nicht erfolgreich

Erhobene Erfolgsparameter bei ungestützter Befragung

Kommentar zum Branchenindex

Über jeder Bewertung von Zahlen schwebt natürlich das Damoklesschwert der Fehlinterpretation. Die Aussagen der Interviewten wurden interpretiert, um festzustellen, welche Parameter für ihre Karieren relevant waren oder sind. Widersprüchliche Aussagen wie: Ich bin ein kollegialer Vorgesetzter, anders

Copyrighted material

würde es auch gar nicht gehen, immerhin habe ich 35 Leute unter mir", wurden aufgrund der Semantik relativiert. Dieser gewährte Spielraum fördert aber natürlich auch Fehleinschätzungen der Interpretierenden.
Auch divergerende Auffassungen der Befragten zu den gefragten Begriffen sind bei der Interpretation zu berücksichtigen. Der Begriff „Loyalität" wurde zum Beispiel von Ärzten und Rechtsanwälten anders verstanden, als von Bankangestellten oder Klerikern. Ärzte und Rechtsanwälte verbanden den Begriff Loyalität mit ihrer Verpflichtung ihren Patienten beziehungsweise Klienten gegenüber, während Bankangestellte darunter die Verbundenheit mit ihrem Institut verstanden. Die Loyalität von Klerikern könnte die Verbundenheit zur Organisation der Glaubensgemeinschaft bedeuten, oder die Verbundenheit zu betreuten Mitgliedern der Glaubensgemeinschaft oder die Ziele des Glaubens. Doch welche dieser Möglichkeiten hat die höchste Priorität? Also wird trotz logischscherender - da ein Arbeitgeberwechsel kaum in Frage kommt - hoher Loyalität der Begriff selten genannt.
Bei jenen Branchen, bei denen das Sample zu gering ist, sind die Auswertungen als nicht repräsentativ zu sehen.

Grundlegende Tendenzen

Klar in Führung: „Ich bin nicht erfolgreich!"
Persönlichkeiten, die diese persönliche Einschätzung äußerten, gewährten großteils kein Interview. Aber auch von vielen, die ein Interview gewährten, wurde diese Einschätzung vorgebracht. Es scheint, daß die Unzufriedenheit mit dem Erreichten die Erfolgsstrebenden zu immer neuen Erfolgen anspornt. Trotz unserer Einschätzung, daß das Erreichte anderen als Vorbild dienen könnte, gaben vor allem folgende Gruppen an, nicht erfolgreich zu sein: Sportler, Exekutivbeamte, Personen aus einigen Bereichen des Bauwesens und aus der Tabakbranche.

Platz 2 im Ranking: „Fachwissen"
Das Spezialistentum floriert also nach wie vor. Speziell in technischen, juristischen, medizinischen und gewerblichen Berufen wird Fachwissen als Basis, wenn auch nicht als allein verantwortlich genannt. Auch in serviceorientierten Handelsbereichen wurde Fachwissen überdurchschnittlich oft genannt. Herausragend: Bau, Technische Industrie, Pharmazie, Forschung, Wirtschaftsprüfer, Zivltechniker und einige Sportbereiche.
Es folgen: „Pragmatismus und Kreativität"
Speziell in höheren leitenden Positionen hat Pragmatismus als gewünschte Kompetenz im letzten Jahrzehnt an Bedeutung gewonnen. Der Wert von abstrahierten Analysen vorherrschender Situationen und die Vorgabe von allgemeinen Richtlinien, wird immer mehr von konkret geplanten Lösungsansätzen abgelöst. Das Schlagwort „Problemlösungskompetenz", fokussiert auf die praktische Umsetzung, erobert das Personalwesen. Da zu lösende Probleme *per definitionem* weder Standardsituationen darstellen noch vorhersehbar sind, erfordert deren Lösung ein gewisses Maß an Kreativität. Bei den Interviews wurde hinterfragt, ob Imitation oder Originalität als erfolgversprechender wahrgenommen werden. Die meisten Befragten äußerten die Meinung, daß Originalität der Schlüssel zum Erfolg sei. Man dürfe jedoch nicht Erfahrungen und langjährige Erkenntnisse vernachlässigen oder nur deswegen nicht berücksichtigen, weil sie altbergebracht sind. „Fremdes" darf „geklaut" werden, wenn es in etwas Neues, Eigenes gewandelt oder verbessert wird. Hervorstechend beim Parameter Pragmatismus: Sportler, technische Erzeugung, Bau, Medien und EDV. Beim Parameter Kreativität lagen im Ranking folgende Branchen(angehörige) erwartungsgemäß weit vorne: Design, darstellende, bildende und musische Künstler, Sportler aber auch Kulturmanagement, alte und neue Medien, Rechtsanwälte, Unternehmensberater, Werbung, Bauplanung und Diplomaten.

Es folgen:
„Soziale Fertigkeiten, voller Arbeitseinsatz, Flexibilität, Spaß an der Tätigkeit, Kommunikationsfähigkeit, Planung und Steuerung sowie Intelligenz."
Topbranchen bei sozialen Fertigkeiten: Tabak, Diplomatie, Handel mit Tieren, Handarbeiten und Basteln, Glaubensgemeinschaften, Abendunterhaltung, Finanzberater sowie Handel und Dienstleistung rund um das Lesen, das Schreiben, das Malen und das Sammeln. Voller Arbeitseinsatz wurde vor allem genannt: von Sportlern, in der bildenden Kunst, von Spielwaren- u. Büroartikelhändlern, Klerikern und Juristen, sowie von Finanz- und Immobilienberatern. In der Bau-, Land- und Forstwirtschaft galten diese Parameter ebenfalls als bedeutend. Flexibilität als Voraussetzung sehen vor allem folgende Gruppen: Sportler, Werber, Rechtsanwälte, Diplomaten sowie Personen aus den Bereichen der Medien, des Bauwesens und Unternehmensberater. Spaß an der Tätigkeit scheint besonders in folgenden Bereichen von Bedeutung zu sein: Sport, Kunst und Kultur. Bei allen anderen Branchen wurde Spaß von jedem dritten bis fünften genannt. Führend bei der Nennung von Kommunikationsfähigkeit: Kinder- u. Babyausstattung, Schwimmbad- und Teichbau, Diplomatie, Literatur, Unternehmensberater, Rechtsanwälte, Notare, Werbung, Kosmetik, Glaubensgemeinschaften. Planung und Steuerung wurde am häufigsten von folgenden Branchen genannt: Leichtathletik, Schwimmbad- und Teichbau, Transport und Verkehr, Camping-Safari-Expedition, Ballsport, Kulturmanagement, Tourismusunternehmen und Wassersport. Intelligenz als Voraussetzung für den Erfolg wurde am häufigsten genannt: von Zivltechnikern, Diplomaten, Personen aus dem Rennsport, der technischen Industrie, von Mitarbeitern wissenschaftlicher Institute sowie Beschäftigten in der Forschung und der Jurisprudenz. Spitzenwert beim

Würden Sie gelegentlich gerne von einem unserer
Interviewpartner gecoacht werden?
Wir vermitteln für Sie!
CLUB CARRIÈRE
club-carriere@aon.at, Tel.: +43 / 1 / 484 48 04

Copyrighted material

Parameter Intelligenz, abgesehen von Gruppen, die unterrepräsentiert waren, war 64%; Durchschnittswert über alle Gruppen: 21%.

Sonstige Auffälligkeiten

Loyalität war das Schlußlicht der genannten Parameter und wurde zwar von den leitenden Kräften in den Betrieben als erwünschte Eigenschaft ihrer Mitarbeiter genannt, aber selten als für den eigenen Erfolg verantwortlich. Fast immer genannt wurde als Erfolgsdefinition: Ziele erreichen. Seltener, aber dennoch häufig wurde der Parameter Zielsetzung genannt. Bei genauerem Hinterfragen, welche Ziele kurz- mittel- und langfristig gesetzt wurden, wandelten sich die Antworten oft zu allgemeinen nicht meßbaren Wünschen. (Dies entgegen der weit verbreiteten Ansicht, Ziele würden aus meßbaren Größen in Verbindung mit Fristen bestehen.) In die Auswertung aufgenommen wurden die Nennungen also nur, wenn die praktische Umsetzung durch den Interviewten auch plausibel schien. Die Kenntnis von Organisationskulturen umfaßte teils die Kultur im eigenen Betrieb, teils aber auch die Kenntnis um die Funktionalität kleiner Abnehmermärkte und in manchen Branchen auch die soziale Funktionalität im Netzwerk der Lieferanten bei eingeschränkter Verfügbarkeit von Waren.

Signifikanzen - die häufigsten Antworten

„Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg?"

Obwohl naturgemäß die Karieren der Befragten äußerst unterschiedlich verliefen, waren sich bei der Antwort auf die Frage: „Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg?" fast alle einig. Das Erreichen von Zielen; seien es selbst gesteckte oder durch dritte vorgegebene. Die generelle Begriffsdefinition umfaßte häufig die selbst gesteckten Ziele in Kombination mit der eigenen Zufriedenheit und der Anerkennung der dafür aufgebrachte Leistung von außen. Unterschiedlich hingegen waren die Ziele, die jeder Einzelne als erstrebenswert erachtete. Hier unterschied sich die Definition einerseits nach Altersgruppe und Geschlecht und andererseits nach Beruf und Branche. Häufig wurde auch zwischen persönlichen/privaten und beruflichen/wirtschaftlichen Zielen unterschieden, auch wenn generell beides als wesentlich gesehen wurde und der wahre Erfolg in einer geglückten Kombination von Privatleben und beruflichem Fortkommen gesehen wurde.
Während bei jüngeren Interviewpartnern der Aufbau der Existenz, die Gründung einer Familie, Aufbau eines Beziehungsnetzwerkes und die klassische Karriere (Erreichen von Positionen, welche Entscheidungen und freie Gestaltungsmöglichkeit zulassen, sowie Einkommenssteigerung) im Vordergrund standen, waren es bei älteren Befragten meist die Absicherung des Erreichten (auch für die Familie und Nachkommen), Weitergabe von Wissen, Hilfestellung bei der Karriere anderer (Mentoring – vor allem im Bereich Aus- und Weiterbildung) und Maximierung der Freizeit, besonders das Freispielen von Tagesgeschäften. Daß sich die Ziele im Laufe der Zeit ändern und nicht unumstößlich sind, wurde besonders von Befragten in der zweiten Lebenshälfte angesprochen. Naturgemäß unterscheiden sich die genannten Ziele besonders in unterschiedlichen Berufsgruppen und Branchen. Kaufleute konnten den Erfolg, den sie bei der Erreichung ihrer Ziele hatten, am ehesten an betriebswirtschaftlichen Kennzahlen wie Umsatz und Gewinn erkennen. Aber auch die Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen, das Schaffen eines angenehmen betrieblichen Umfeldes oder die Zufriedenheit der Mitarbeiter, der Vorgesetzten und der Kunden wurde von zahlreichen Kaufleuten, besonders von Managern in Großbetrieben, als Erfolg angesehen. In der Dienstleistungsbranche steht Kundenzufriedenheit an oberster Stelle bei der Bewertung des eigenen Erfolges. Gastronomen waren darauf bedacht, daß sich ihre Gäste wohl fühlen, ihnen das Essen schmeckt und sie wiederkommen. Die Gewinnung zufriedener Stammkunden war auch in anderen Sparten persönlicher Dienstleistungen – vom Friseur bis zum Versicherungsbetreuer – der meist genannte Maßstab für Erfolg. Während Sportler meist erreichte Tagesziele nannten, sahen Künstler den Erfolg generell langfristiger angelegt. Ein Sportler kann seinen Erfolg objektiv an Geschwindigkeit, Höhe, Weite oder Genauigkeit etc. messen. Ob dieser Erfolg jedoch wiederholbar ist, wurde von den verschiedensten Faktoren abhängig gemacht, die zum Teil nicht im Einflußbereich des Interviewten lagen. Der schnellste Läufer des Vorjahres kann heuer erfolglos sein, wenn er sich den Fuß bricht, einen Muskel zerrt, oder wenn drei andere, neue Läuferstars antreten. Ob er dann im fortgeschrittenen Alter auch wieder in einem anderen Beruf (als Trainer, Sportartikelhändler, Hotelier oder Werbeträger) ebenso erfolgreich sein wird, ist fraglich. Für einen Künstler bedeutet es Erfolg, wenn sein Werk auch noch kommenden Generationen Erbauung ist. Ob das Bild eines Malers in zweihundert Jahren im Louvre hängt, das Werk eines Autors noch nach seinem Tod gelesen oder aufgeführt wird oder die Tonträger eines Musikschaffenden in hundert Jahren noch zu den meist gespielten Stücken im Radio zählen, ist heute noch nicht abschätzbar. (Van Gogh, heute der teuerste Maler, konnte zeitlebens nur ein einziges Bild verkaufen, auch Klimt und Schiele waren bis vor wenigen Jahren kaum gefragt.) Aber eben diese langfristig wirkenden Kriterien sind es, die für einen Künstler häufig den Erfolg ausmachen. Der einmalige Top Ten Hit und die Goldene Schallplatte für ein Musikstück, das der Künstler möglicherweise selbst nicht für epochal hält, wird kaum als Erfolg gewertet; auch dann nicht, wenn er mit diesem Hit zum Millionär wurde. Ein hierzulande sehr bekannter Wiener Maler, dessen Werke um große Summen gehandelt werden, hält sich persönlich deshalb für nicht erfolgreich, weil sein Werk in den USA trotz aller Bemühen kaum Beachtung fand und er in keinem der wesentlichen amerikanischen Museen ausgestellt wird. Während bei Künstlern der persönliche Erfolg, die Einzelleistung eindeutig im Vordergrund steht, wurden in anderen Branchen oft auch die Erfolge, die im Team erzielt werden, genannt. Der beste Stürmer im Fußball bleibt erfolglos, wenn er nie einen Paß bekommt. Im Team erzielte Erfolge wurden vor allem von Vertretern der Sozialberufe, der Wissenschaft, des Gesundheitswesens und der Politik häufig ungestützt genannt.

„Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?"

Diese Frage wurde häufig sehr zögerlich beantwortet. Mit einem eindeutigen Nein antworteten nur wenige der Befragten, schon deshalb, weil die Auswahl der Interviewpartner nach eindeutigen Erfolgskriterien erfolgte. Trotzdem war überraschend, wie oft sich erfolgreiche Menschen selbst nur als teilweise erfolgreich sahen. Besonders Jüngere sahen sich häufig erst am Weg zum Erfolg, auch wenn sie bereits einen Gutteil dieses Weges zurückgelegt hatten. Ältere meinten oft, daß sie durchaus ihre beruflichen Ziele erreicht hätten, sich aber mittlerweile neue Ziele (soziale Vorhaben, Vermittlung von Wissen etc.) gesetzt hätten, bei deren Erreichen sie erst am Beginn stehen würden. Ob sich jemand selbst als erfolgreich sieht, ist meist von der Zieldefinition abhängig.

Copyrighted material

Sehr oft wurden von Beginn an sehr hohe Ziele gesteckt, manchmal bei Erreichen eines Zieles sofort neue Ziele ins Auge gefaßt. Traf eine dieser beiden Varianten auf den Interviewpartner zu, erhielten wir die Antwort: „Nein, ich sehe mich nicht als erfolgreich!" Erfolge muß man also auch genießen können, um sie als solche zu empfinden. Sich völlig unrealistische Ziele zu setzen, die nie erreicht werden können, wurde allgemein als nicht zielführend gesehen. Darüber, ob gesetzte Ziele wirklich erreichbar sein sollen, oder ob die Latte doch um ein kleines Stückchen höher gelegt werden sollte, herrschte allgemeine Uneinigkeit. Ein Schauspieler meinte, wenn er selbst der Meinung sei, daß er bei einer Aufführung auf der Bühne das Optimum erreicht hätte, wäre sein Anspruch zu gering gewesen. Viele gaben an, mit sich selbst kaum jemals zufrieden zu sein. Sie würden sich - sollten sie sich auch nur in die Nähe des Ziels vorgetastet haben - die Latte sofort höher legen. Andere wiederum hielten es für sinnlos, Zielen nachzujagen, die sie nie gänzlich erreichen könnten. Sie bräuchten die kleinen Erfolge und wären frustriert, wenn diese aufgrund der zu hohen Zielerwartung ausblieben. Ebenfalls auffallend war die sich ändernde Beurteilung von Taten als Erfolg oder Mißerfolg im Wechsel der Zeit. Manche Leistungen gelten in einem Jahr als Erfolg, einige Jahre später plötzlich als Mißerfolg. Die Beurteilung eines Werkes obliegt jedoch nicht nur der Zeitachse, sondern auch dem Fokus und dem Wertesystem des Betrachters. Besonders krasse Beispiele fielen bei Politikern auf. Das Anstreben oder das teilweise Erreichen eines Zieles wurde manchmal zu einer gleichzeitigen Niederlage, wenn beispielsweise die Verwirklichung eines ambitionierten Projektes letztlich zu einer Wahlniederlage führte oder umgekehrt ein Projekt aufgrund der Reaktion der Öffentlichkeit fallengelassen werden mußte, auch wenn damit ein klarer Wahlsieg verbunden war. Meist nur angedeutet wurde die Divergenz zwischen den erreichten beruflichen Erfolgen und den verfehlten privaten Zielen. Berufliche Ziele wie eine leitende Position oder ein gesichertes Einkommen wurden zwar erreicht, jedoch aufgrund ständiger Reisen oder überdurchschnittlicher Arbeitsleistung zu Lasten des Privatlebens. Die Folge waren Ehescheidungen, entfremdete Kinder, verlorene Freundschaften und ein Mangel an Freizeit und Hobbies. Auch hier wurden die Erfolge nur als relativ bewertet.

„Wie werden Sie von ihrem Umfeld gesehen?"
„Werden Sie von Außenstehenden als erfolgreich gesehen?"

Viel eindeutiger als die Frage nach der Selbsteinschätzung fiel die Frage nach der Fremdeinschätzung des Erfolges aus. Mehrheitlich wurde diese Frage mit einem klaren Ja beantwortet. Allerdings wurde hier auch angemerkt, daß Außenstehende nur den Erfolg, nicht aber den anstrengenden Weg dorthin und die damit verbundene Verantwortung sehen würden. Während der eigene Erfolg danach bewertet wird, ob man in seinem Beruf glücklich und zufrieden ist, welche Gestaltungsmöglichkeiten und Freiheiten man hat, beurteilen Außenstehende den Erfolg wohl meist nach Position, Macht, Einkommen und Statussymbolen. Darüber kann auch die teilweise Nennung des harmonischen Familienlebens, das vom Freundeskreis als Erfolg bemerkt wird, nicht hinwegtäuschen. Häufig wurde angemerkt, daß Geld, Titel und Statussymbole als „Insignien der Macht", wie es ein Befragter ausdrückte, für die eigene Person absolut unwichtig seien. Auch Neid wurde in diesem Zusammenhang häufig erwähnt. „Mitleid bekommt man geschenkt, Neid muß man sich hart erarbeiten" – unter diesem Aspekt wird Neid durchaus als Anerkennung und Zeichen des Erfolges bewertet. Weshalb wurden die Befragten beneidet? Angestellte in Spitzenpositionen vor allem wegen ihrer Position (in einer angesehenen Firma) und des damit verbundenen sozialen Ansehens, der Macht und wegen ihres gehobenen Einkommens. Große Verantwortung, harte Arbeit und das Risiko, auf einem Schleudersitz zu sitzen, an dem bereits andere sägen, wurden vom Umfeld kaum wahrgenommen. Auch Titel gaben gern und oft Anlaß zu Neid. Ob diese Titel durch jahrelange Ausbildung oder als Auszeichnung für Leistungen erworben wurden, wurde kaum differenziert. Selbständige werden meist schon aufgrund der Tatsache, daß sie selbständig sind, als erfolgreich gesehen. Man schreibt ihnen offensichtlich ein hohes Maß an Selbstbestimmungsmöglichkeit zu, auch wenn dies oft nicht der Fall ist. Von den Befragten wird impliziert, daß folgende Meinung von einer großen Zahl der Bevölkerung vertreten wird: „Wer eine eigene Firma hat, hat auch eine eigene Kassa, in die er jederzeit ungestraft greifen kann." Freiberufler und Künstler werden meist aufgrund ihrer Unabhängigkeit von Arbeitsort und -zeit beneidet, bei Schauspielern, Schriftstellern und Sportlern kam noch ihr Bekanntheitsgrad aufgrund der mit ihren Berufen verbundenen Medienpräsenz hinzu. Von den Betroffenen wurde Medienpräsenz jedoch als Medaille mit zwei Seiten betrachtet: Während sie zu Beginn einer Karriere durchaus als hilfreich gesehen wurde, entwickelte sie sich später oft zur Plage. Ein Schauspieler merkte an, wie lästig es ihm sei, in einem Lokal als seine Rollenfigur einer Fernsehserie behandelt zu werden: er könne kaum noch ungestört ausgehen. „Die Tatsache, daß ich Menschen durch das Fernsehen vertraut bin, quasi schon in ihren Schlafzimmern war, nehmen viele zum Anlaß, mich zu duzen. Manche setzen gar voraus, daß ich sie auch kenne." Auch in anderen Positionen sah man mediale Beachtung ausschließlich in negativem Zusammenhang. Aus diesem Grund wollten manche Interviewpartner anonym bleiben oder zu ihrem Textbeitrag kein Bild veröffentlichen. „Ich möchte auf der Straße nicht von jedem erkannt werden", war der verständliche Wunsch eines hochrangigen Richters. Neben Zeitmangel war dies auch der häufigste Grund, weshalb uns manche Persönlichkeiten nicht für ein Interview zur Verfügung standen. Von der eigenen Branche fühlten sich die meisten Befragten als realistischer eingeschätzt und auch als weniger erfolgreich angesehen als von gänzlich Außenstehenden: „Bankiers unter sich reden über Kunst, Künstler unter sich über Geld." Ein Großteil der Befragten unterschied auch danach, ob sie von ihrer Familie und ihnen nahestehenden Personen oder von gänzlich Außenstehenden bewertet wurden. Häufig wurde angemerkt, daß (beruflicher) Erfolg im Familien- und Freundeskreis eine untergeordnete Rolle spiele beziehungsweise dort gänzlich andere Kriterien genügen würden: „Ob ich beruflich erfolgreich bin, ist für meinen kleinen Sohn egal, für ihn zählt nur die Zeit, die ich mit ihm verbringen kann." Was einerseits beruflichen Erfolg ausmachen kann, wird teilweise von anderen als Mißerfolg wahrgenommen.

„Bei welchen Schüsselentscheidungen haben Sie erfolgreich entschieden?"

Häufig wurde nicht eine einzige Entscheidung, sondern eine Kette von Weichenstellungen auf der „Erfolgsschiene" genannt. Meist wurden sämtliche Entscheidungen als wichtig erachtet. Kaum jemand gab an, daß er heute gänzlich anders entscheiden würde. „In dem Moment, als die Entscheidung getroffen wurde, war sie richtig, und dazu hat man auch zu stehen", ist die einhellige Meinung. Daß man im Nachhinein oft gescheiter ist, ändert nichts daran, daß die Entscheidung zum jeweiligen Zeitpunkt richtig war. „Nur keine Entscheidung ist eine falsche Entscheidung, und nur wer nichts entscheidet, macht auch keine Fehler." Entscheidungsschwäche war eindeutig ein Hindernis für Erfolg, die Bereitschaft Risiken einzugehen war mit Erfolg untrennbar verbunden. Sehr oft wurden grundlegende Entscheidungen bereits in der Jugend getroffen, oft jedoch nicht ganz selbstbestimmt oder auch ohne klares Endziel.

Copyrighted material

Für Selbständige war meist der (riskante) Schritt in die Selbständigkeit und die Wahl der Geschäftspartner die wichtigste Weichenstellung, spätere Entscheidungen wie die Anschaffung neuer Maschinen, die Ausweitung des Tätigkeitsbereiches oder die Erschließung neuer Möglichkeiten wurden häufig als Teil des täglichen Business gesehen, auch wenn sie oft enorme Tragweite hatten. Solche Veränderungen wurden zumeist von jenen Befragten als einschneidend bewertet, die den Betrieb von einem Vorgänger (z.B. Eltern oder früherem Chef) übernommen hatten. Sehr häufig wurden Auslandsaufenthalte aufgrund der damit verbundenen Erfahrung und der Möglichkeit, Sprachkenntnisse zu erweitern und fremde Kulturen kennenzulernen, genannt. Oft war dies auch ein „Abnabelungsprozeß" von den Eltern, den eingefahrenen Wegen und vorgegebenen Schablonen. „Dabei lernt man, über den Tellerrand zu schauen", waren sich fast alle Personen mit Auslandserfahrung einig. Als wesentliche Entscheidung wurde auch der Abschluß eines nebenberuflichen Post-Graduate-Studiums gesehen. Vor allem Unselbständige und Beamte, die es in eine Spitzenposition schaffen wollten, nannten dies als wichtige Voraussetzung für ihre Karriere, die jedoch viel Überwindung koste, wenn man bereits eine Familie habe. Fallweise wurde die Trennung von Mitarbeitern, Partnern oder Firmen als wichtig erachtet. Auch die Ablehnung von (durchaus attraktiven) Posten, wenn diese in eine Sackgasse zu führen drohten, waren teilweise wichtige Entscheidungen. Allerdings waren diese mit einem Risiko verbunden, da das Ablehnen von Aufgaben oder Vorgesetzten meist nicht goutiert wird. Die Wahl des Lebenspartners wurde nur selten als wichtigste Entscheidung genannt, wenn doch, war sie meist die einzig wichtige Weichenstellung. Diese Ansicht wurde vor allem von älteren Befragten, die bereits seit 20 oder 30 Jahren verheiratet waren, angegeben und spielte vor allem in Familienbetrieben, in denen gemeinsam gearbeitet wurde, eine wichtige Rolle.

„Wie treffen Sie Entscheidungen?"

Die überwiegende Antwort lautete „intuitive", „aus dem Bauch". Meist stand das Interesse an einer Sache eindeutig im Vordergrund, auch wenn Entscheidungen nicht immer rational zu erklären und manchmal auch nicht sinnvoll waren. Auch wenn eine Entscheidung in dem Moment, in dem sie getroffen wurde, einen Rückschritt bedeutete, wurde zugunsten einer reizvollen Herausforderung und des Interesses entschieden. Bei Berufsentscheidungen wurde häufig auch der „Familienrat" einberufen, vor allem, wenn es Entscheidungen zu treffen galt, die die gesamte Familie betrafen (Auslandsjobs, Übersiedlungen, drastische Einschränkungen der Freizeit, finanzielle Einbußen, etc.).

„Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?"

Meist galt das Interesse nur der Branche im allgemeinen sowie einer Führungsposition, in der sich Gestaltungsmöglichkeiten ergaben. Führungseigenschaften zeichneten sich oft bereits sehr früh ab, sei es als Klassensprecher, Pfadfinder oder in der Fußballmannschaft. „Ich wußte, daß ich Menschen führen und motivieren kann", war eine häufige Aussage von Spitzenmanagern. Eine konkrete Karriere mit einem fixen Ziel oder Unternehmen vor Augen wurde hingegen von wenigen angestrebt. In vielen Branchen war dies auch nicht möglich, da sich die Geschäftsfelder in den letzten Jahrzehnten enorm verändert und erweitert haben. Manche der heutigen Positionen und Branchen existierten vor zehn Jahren beispielsweise noch gar nicht. Speziell in der Informationstechnologie, der Computer- und Telekommunikationsbranche sowie damit verwandten Sparten war die Entwicklung noch vor wenigen Jahren nicht absehbar. Die Zeiten, in denen man seine Karriere in einem einzigen Unternehmen generalstabsmäßig planen konnte, sind damit endgültig vorbei. „Man muß Chancen erkennen und sie nutzen", waren sich die Befragten überwiegend einig. Wenn sich Aufgaben ergeben, sollte man zupacken und auch über das Verlangte hinaus Leistung erbringen. Dadurch könne man positiv auffallen und betriebsintern als Kandidat für weitere Karriereschritte vorgeschlagen beziehungsweise von Personalentwicklern oder -beratern für Posten in anderen Unternehmen angeworben werden. Die Ausnahme bildeten Familienbetriebe, in denen die Karriere durch die Betriebsübernahme oft klar vorgezeichnet war.

„Was waren für Ihren Erfolg ausschlaggebend?"

Wichtiger als Fachkenntnisse schienen vor allem soziale und persönliche Fähigkeiten zu sein, sie wurden am häufigsten genannt. Je nach Branche und Beruf waren diese natürlich unterschiedlich wichtig. Generell gelten Kommunikations- und Teamfähigkeit, Konsequenz, Kreativität, Flexibilität, Offenheit gegenüber Neuem und das Erkennen von Chancen als nötige Eigenschaften, um erfolgreich zu sein (Siehe Kapitel „Welche Kriterien werden von den befragten Erfolgreichen für Erfolg als wichtig erachtet?") Unternehmer nannten darüber hinaus vor allem Risikobereitschaft, überdurchschnittlichen Arbeitseinsatz, Beharrlichkeit, Entscheidungsfreudigkeit, richtigen Kundenumgang sowie die Fähigkeit, Mitarbeiter zu führen und zu motivieren, als wichtigste Eigenschaften. Besonders das Zuhören und Erkennen von Kundenwünschen waren die Grundlagen jeder betrieblichen Innovation. Um ein Unternehmen erfolgreich zu leiten, waren auch wirtschaftliches Denken, der richtige Umgang mit finanziellen Ressourcen und das Erkennen und Verstehen von betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen notwendig. Eine gute Idee allein reicht nicht aus, man muß auch in der Lage sein, das nötige Kapital aufzubringen und das Produkt richtig zu vermarkten. Auch „Steherqualitäten" wurden immer wieder als Voraussetzung für die Selbständigkeit genannt. Man darf „die Finte nicht gleich ins Korn werfen" und sollte sich auf einen „rauhen Wind" gefaßt machen. Firmengründungen gingen nur in seltenen Fällen problemlos über die Bühne, die Startphasen waren oft von Entbehrungen und Enttäuschungen gekennzeichnet. „Wer sich leicht verunsichern läßt und nicht bereit ist, Durststrecken in Kauf zu nehmen, wird als Selbständiger bald scheitern."

Spitzenmanager sahen ihre Aufgabe häufig darin, Teams richtig zusammenzustellen, Menschen auf dem richtigen Platz einzusetzen und Mitarbeitern betriebliche Ziele vor Augen zu führen. Das Verständnis für die Probleme anderer, Toleranz, aber auch Entscheidungsfreudigkeit im rechten Moment werden dazu als Voraussetzung betrachtet. Dabei müßten Mitarbeiter den Manager seiner natürlichen Autorität wegen, nicht aber aufgrund seiner Position als Führungskraft anerkennen. Wer sich nur aufgrund der ihm verliehenen Machtposition behaupten könne, würde letzten Endes die Unterstützung seines Umfeldes und somit seine Effizienz verlieren. Hier kam auch der Vorbildrolle eine wichtige Funktion zu. Ein Manager, der „die Ärmel aufkrempelt" und beispielsweise auch Autos im Schauraum aufpoliert, wenn Not am Mann ist, wird deshalb nicht belächelt, sondern man traut ihm zu, mit jeder Situation fertig zu werden. Anstatt in Problemen zu denken, müßten Lösungsvorschläge zur Diskussion gestellt und gemeinsam beschlossen werden. Zu den getroffenen Entscheidungen müsse ein Manager allerdings allein stehen und seinen Mitarbeitern auch dann den Rücken freihalten, wenn diese Entscheidungen falsch waren. Dann könne man auf eine loyale Mannschaft

Copyrighted material

zählen, die sich auch trauen würde, eigene und neue Vorschläge einzubringen. „Man muß in der Lage sein, eigene Fehler einzugestehen und anderen Fehler zuzubilligen, um ein schlagkräftiges Team um sich zu scharen, das für den Erfolg unerläßlich ist", gaben die meisten der befragten Spitzenmanager an. Eine besondere Stärke scheint es zu erfordern, neben sich auch andere Spitzenkräfte zuzulassen, ohne zu befürchten, daß diese die eigene Autorität untergraben und einem den Rang ablaufen könnten. Diese Angst nannten viele als Grund dafür, weshalb in manchen Unternehmen die Erfolge nur mäßig ausfallen würden. Als ebenso wichtig erschien analytisches Denken und das Verstehen umfassender Zusammenhänge für die Führung großer internationaler Unternehmen. Bei Künstlern und Sportlern war es vor allem Unbeirrbarkeit, die letztlich zum Erfolg führte. Kaum in einem anderen Beruf wurde Konsequenz so hoch bewertet. Wenn man von der Richtigkeit des eigenen Tuns leisenfest überzeugt sei, würde sich Erfolg aufgrund von Hartnäckigkeit und harter Arbeit auch einstellen. Politiker führten ihre Erfolge häufig auf ihr Team zurück, das in der Lage war, komplizierte Sachverhalte aufzubereiten und allgemein verständlich darzustellen. Zuhören, das Erkennen wesentlicher Punkte und eine präzise Artikulation zählten hier zu den wesentlichsten Eigenschaften. Neben rhetorischen Fähigkeiten, Verhandlungsgeschick und Konsensbereitschaft wurde vor allem persönliche Integrität als wichtiges Merkmal genannt. Zu hohe Intellektualität, die als Überheblichkeit und mangelnde Bassnähe ausgelegt werden könnte, wäre für den politischen Erfolg eher hinderlich. „Handschlagqualität" wurde hier, wie auch in vielen andern Berufen als eine Qualität genannt, die man „heute leider viel zu selten antrifft", die in diesem Metier aber als besonders wesentlich gewertet wurde. Als Politiker müsse man auch Situationen „aussitzen" können. Während man in der Privatwirtschaft leicht von einer zur anderen Firma wechseln könne, sei in der Politik ein Parteiwechsel nicht denkbar. Hier müsse man auf seine Chance warten, sie erkennen und ergreifen. Es wurde jedoch betont, daß die die Gefahr, in eine politische Sackgasse zu geraten, groß sei. Oft sei es sinnvoller, auf eine - wenn auch ehrenhafte - Aufgabe in der Gemeinde- oder Landespolitik zugunsten einer geringer bewerteten Position in der Bundespolitik zu verzichten. In der Politik gelte der Grundsatz "They never come back", betonte ein Interviewpartner; das heißt, man dürfe sich keinen Fehler leisten. Diese Gefahr sei besonders groß, wenn man sich durch die Macht eines öffentlichen Amtes zu Arroganz und Überheblichkeit hinreißen ließe, weiß ein anderer Befragter, der als Erfolgsgeheimnis anführte, sich immer darüber im klaren zu sein, daß eine Position nur auf Zeit geborgt, keineswegs aber ein dauerhaftes Privileg sei. Demut zu üben und sich der Vergänglichkeit dieser Art von Erfolg stets bewußt zu sein, wurde als wesentlicher Faktor des Erfolges gesehen. Ein anderer Stolperstein sei die Verknüpfung von politischen Funktionen und privatwirtschaftlichen Tätigkeiten (zahlreiche Politikerkarrieren beweisen dies). Es wurde jedoch oft bedauert, daß in der Politik keine privatwirtschaftlichen Zusammenhänge geschult und einige politische Funktionen ein Unternehmertum ausschließen würden. Dadurch würden immer mehr „Nur-Politiker" die Geschicke des Landes lenken, die von der Praxis keine Ahnung mehr hätten und nie vor der Aufgabe gestanden seien, selbst für die Gehälter ihrer Angestellten aufkommen zu müssen. Diese Erfahrung würde jedem Politiker guttun, meinten zahlreiche Befragte. Im diplomatischen Dienst waren es Toleranz sowie Interesse an anderen Kulturen und Denkweisen, die neben einer hohen Bereitschaft zu Mobilität als Voraussetzung genannt wurden. Am Beispiel vieler Diplomaten aus den Reformländern zeigt sich, daß die Eigenschaft, selbst unter widrigen Umständen zu seiner persönlichen Meinung zu stehen, letztlich zum Erfolg führt. Nicht wenige wurden inhaftiert, des Landes verwiesen oder mit Berufsverbot belegt, ehe sie unter einer neuen Regierung in ihre heutige Funktion berufen wurden. Ausgeprägtes Rechtsempfinden stand meist am Anfang einer Laufbahn in der Exekutive oder der Jurisprudenz. Anderen zu helfen und Lösungsvorschläge zu finden war vor allem bei Anwälten häufig eine treibende Kraft. Nicht ein gewonnener Prozeß sei Erfolg, sondern diesen schon im Ansatz zu verhindern, indem man Verträge so abfaßt, daß es zu keinem Streit kommt, sei der wirkliche Erfolg eines Wirtschaftsjuristen. Als Arzt oder in Sozialberufen dürfe man vor Mitleid nicht blind werden, waren sich die meisten Interviewten einig. Wer seine Patienten zu sehr bedauern würde, könnte leicht Chancen und Möglichkeiten übersehen. Es sei jedoch kein leichtes Unterfangen, sich nicht vereinnahmen zu lassen und trotzdem nicht kaltschnäuzig und unmenschlich zu wirken. Diese Jobs wurden zudem meist als Berufung gesehen. Für Wissenschaftler, Ärzte oder Forscher wirkt sich das Publizieren der eigenen Erkenntnisse fast immer positiv aus. Allerdings wurde genau darauf geachtet, in welchen Medien man zitiert wurde und wo die Gastkommentare oder Beiträge veröffentlicht wurden. Wirklich zählen würde nur, in den internationalen Top-Publikationen Beachtung zu finden. Die Erwähnung in der Klatschspalte der lokalen Presse sei für das internationale Ansehen eines Arztes wertlos, könne auf die Anzahl seiner Patienten jedoch sehr wohl Einfluß haben. Die Bekanntheit außerhalb des Kollegenkreises könne auch bei der Beschaffung von finanziellen Mitteln (Sponsoring, Spenden für soziale Hilfsprojekte etc.) von enormer Bedeutung sein. Besonders bei Aufgaben wie dem Auftreiben finanzieller Mittel für Forschungs- und Sozialprojekte würden auch soziale Talente und die Fähigkeit, sich und sein Projekt bestmöglich zu verkaufen, zählen. Die Vorstellung des Forschers, der allein in seinem Kellerlabor arbeitet, sei in der heutigen Zeit, in der Budgetmittel immer mehr gekürzt werden und man sich um die Finanzierung seiner Arbeit eigenständig kümmern muß, überholt. Nur wer eine Idee gut kommunizieren kann, würde Chancen haben, diese auch finanzieren zu können. Ein befragter Atomphysiker gab an, für seine Forschungsarbeit lediglich 7.500,- EUR zur Verfügung gehabt zu haben. Diese Summe habe für sein Vorhaben - den Test eines Radiodensiometers zur Feststellung radioaktiver Strahlung im All - bei weitem nicht ausgereicht. Die NASA hätte für sein Forschungsvorhaben einen mehr als sechsstelligen Dollarbetrag veranschlagt. Er gab jedoch nicht auf und wandte sich an die Russen, mit denen er im Laufe der Zeit ein so gutes Verhältnis aufbauen konnte, daß dieses Instrument nun seit mehr als einem Jahrzehnt de facto kostenlos im Orbit getestet wird. Heute interessiert sich auch die NASA für die Forschungsergebnisse, die nur aufgrund der Kommunikationsfähigkeit des Erfinders zustande kamen. Im persönlichen Dienstleistungsbereich nannten die Befragten vor allem Offenheit, Freundlichkeit, Umgänglichkeit, Humor - dieser wurde generell als wichtig erachtet - und den Willen, mit Würde zu dienen, als Hauptkriterien ihres Erfolges. In der Werbe- und Medienbranche wurde naturgemäß Kreativität an oberster Stelle der Wertigkeit gereiht. Viele der Befragten gaben an, daß sie vom Drang befallen wären, stets etwas Neues machen zu müssen. In der Werbung sei ihnen dies möglich, da sie es ständig mit anderen Aufgaben, neuen Produkten und Kunden zu tun hätten, andernfalls würden sie sich vermutlich schnell langweilen. Obwohl viele Vertreter dieser Branche Einzelgänger waren, wurde dennoch Teamfähigkeit nicht außer Acht gelassen. Zu den wichtigsten Aufgaben des Werbemanagers zähle es, die unterschiedlichen Einzelcharaktere von Grafikern, Textern, Fotografen und anderen kreativ Tätigen so zu managen, daß aus den verschiedenen Einzelleistungen der Beteiligten, die als Individuum behandelt werden wollen, letztlich eine homogene Kampagne entstehen könne, ohne daß sich einzelne Künstler in ihrer kreativen Leistung beschnitten fühlten. Wesentlich schien jedoch stets der Wille zu Erfolg und überdurchschnittlicher Leistung, durch den man sich von anderen unterscheiden könne.

Copyrighted material

„Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?"

Meist wurden die bereits erzielten Erfolge im eigenen oder einem anderen Unternehmen als Grund genannt, weshalb jemand in eine höhere Position berufen wurde. Der Werdegang wurde von den Vorgesetzten, der Konkurrenz oder Headhuntern beobachtet. Aufgefallen wären die meisten durch Leistung, darüber hinaus konnten sie sich im Vorstellungsgespräch gut präsentieren. Oftmals waren es auch die Ideen, die jemand bereits beim Vorstellungsgespräch einbringen konnte, die ihn von den übrigen Bewerbern unterschieden. Sich selbst gut verkaufen zu können, wurde grundsätzlich als wesentliches Erfolgskriterium genannt.

„Was ist für den Erfolg hinderlich?"

Am häufigsten wurden Selbstüberschätzung, übertriebener Egoismus, Eitelkeit, mangelnder Lernwille, die Unfähigkeit, sich auf neue Situationen einzustellen, mangelndes Kommunikationsvermögen und das Unvermögen von Artikulation und Präsentation genannt. „Wer Schuhe trägt, die zwei Nummern zu groß sind, wird Schiffbruch erleiden", war fast die einhellige Meinung. Wenn man eine Position innehabe, der man (noch) nicht gewachsen ist, würde man sich dann nicht wohl fühlen, nicht akzeptiert werden und in der Folge an der Aufgabe scheitern. Zu große Verbissenheit wurde häufig als K.-o.-Kriterium angesehen, man sollte seine Karriere locker und unverkrampft angehen und auch in der Lage sein, sich eine Auszeit zu gönnen. Obwohl Egoismus bis zu einem gewissen Grad durchaus hilfreich sei, dürfe man nicht übertreiben. Über Leichen zu gehen und rücksichtslos Ellenbogentechniken einzusetzen könne schnell zu einem Bumerang werden. „Wenn man dann selbst auf dem linken Fuß steht, ernscht es einen eiskalt." Man solle auch anderen ihre Erfolge gönnen anstatt sich stets ins Rampenlicht zu drängen. Extrovertiertheit, die in Penetranz ausartet, könne den Erfolg ebenso hemmen wie allzu große Introvertiertheit, Angst oder die Hemmung, sich selbst zu präsentieren. Entsprechende Ausbildung, Kenntnisse, Erfahrung und Begabung galten als Voraussetzung. Ebenso wurden natürlich alle Formen des Lasters sowie eine extreme und exzessive Lebensführung für eine steile Karriere meist als abträglich gesehen. Selbst in der Showbranche würden hemmungslose Ausschweifungen nur selten einen dauerhaften Erfolg begründen, auch wenn dies bei manchen Popstars den Anschein hatte. Häufig wären dies nur geschickt lancierte Meldungen, die im Rahmen des Marketingkonzeptes nötig seien. Wer sich ständig auf Entziehungskur befinde, könne nicht an seiner Karriere arbeiten. Auch Schulden waren für viele Befragte - besonders Selbständige - Hemmschuhe für den Erfolg. Ausschließlich mit Fremdkapital zu beginnen und in die Abhängigkeit von Banken zu geraten sei nicht ratsam, denn wer nicht mehr Herr seiner Entscheidungen sei, würde leichter unter der Zinsenlast zusammenbrechen. Das bedeute jedoch nicht, daß man keine Risken eingehen müsse, diese müßten nur kalkulierbar und überschaubar bleiben, waren sich die meisten einig. „Ein Mann mit einer neuen Idee gilt solange als verschroben, bis er Erfolg hat." (Mark Twain)

„Spielte Ihr Umfeld eine Rolle für Ihren persönlichen Erfolg?"

Diese Frage wurde fast generell bejaht. Ohne ein soziales Umfeld, das die Leistungen beurteilt, sei auch für einen Einzelkämpfer kein Erfolg möglich. Dem Umfeld wurde von allen ein hoher Stellenwert zugeschrieben, auch wenn die Leistung ganz allein im stillen Kämmerlein erbracht wurde. Selbst Maler benötigten Galeristen und Kunden, mit denen sie in Interaktion treten konnten. Ohne gesellschaftliche Interaktion war Erfolg für alle unvorstellbar.

„Welche Rolle spielt das private und familiäre Umfeld für den persönlichen Erfolg?"

Es spielte zweifellos eine Rolle, auch wenn es nicht von allen Befragten als wichtig für den beruflichen Erfolg bezeichnet wurde. Man könne mit und ohne Familie erfolgreich sein, auch wenn ein geordnetes Familienleben (das nicht zwangsläufig einen Ehepartner und Kinder impliziert) als förderlich bezeichnet wurde. Von Männern wurde diese Frage häufig ausweichend und sehr allgemein beantwortet. Frau und Familie spielten für viele Manager eine wichtige Rolle, diese beschränkte sich aber sehr häufig auf den passiven Part als Ruhepol und Rückzugsmöglichkeit. Die Frau wäre Managern wichtig, um ihnen lästige Aufgaben im Haushalt, bei der Kindererziehung und zum Teil auch bei gesellschaftlichen Verpflichtungen (Auswahl der Theaterkarten, Einladungen etc.) abzunehmen. Von anderen Befragten wurde die Familie dann als förderlich bezeichnet, wenn sie einem keine zusätzlichen Aufgaben aufbürdete und problemlos funktionierte. Verständnis für die Arbeit des Mannes und den damit meist verbundenen hohen Zeitaufwand für den Beruf wurde vorausgesetzt. Ein offenes Ohr für die Probleme des Partners zu haben sei wichtig, oft wurde bedauert, daß dafür aufgrund des hohen Arbeitspensums nur beschränkt Zeit zur Verfügung stehe, um so größer müsse die Toleranz des Partners sein. Anders verhielt es sich in kleinen Familienbetrieben, in denen die Frau mitarbeitete. Hier wurde der Familie auch beim beruflichen Fortkommen ein höherer Stellenwert zugebilligt. Anders als bei vielen Unselbständigen, die oft angaben, Beruf und Privat strikt trennen zu können, war die Grenze zwischen Beruf und Privatleben bei Selbständigen und Freiberuflern meist sehr verschwommen. Hier war die Partnerin häufig untrennbar in den Beruf involviert und dementsprechend wichtig für die Karriere. Von den männlichen Befragten, die angaben, daß ihre Frau einen wesentlichen Stellenwert in ihrem Leben einnehmen würde und auch für ihr berufliches Fortkommen wichtig wäre, wurde oft betont, daß die Partnerin auch um ihre eigene Entwicklung bemüht wäre. Würde man eine Frau wählen, die nicht ebenfalls mit den Aufgaben des Mannes wächst, würde entweder die Ehe scheitern oder die berufliche Entwicklung darunter leiden. Diese Botschaft war eindeutig zu interpretieren. Frauen - falls diese als berufstätige Karrierefrauen Familie und Kinder haben - messen diesem Aspekt einen weitaus höheren Stellenwert bei. Als Frau - trotz der Doppelbelastung mit Kindern und Beruf - erfolgreich zu sein, erfülle viele zu Recht mit Stolz. In wirkliche Spitzenpositionen schafften es Frauen mit Kindern jedoch oft nur deshalb, weil sie im eigenen oder im Familienbetrieb arbeiteten und die Babypause nicht gleichzeitig zu einem eminenten Karriereknick führte. Besonders Frauen betonten auch häufiger, daß sie nicht nur die logische Nachfolgerin" wären, sondern auch Erfahrung in anderen Betrieben oder sogar im Ausland gesammelt hätten, ehe sie in den Familienbetrieb einstiegen. Als Frau müsse man sich zwischen Karriere und Kindern entscheiden, meinten einige Karrierefrauen nicht ohne Bedauern. Während es für Männer fast selbstverständlich war, daß Frau und Kinder bei einem beruflich bedingten Ortswechsel mitübersiedelten oder akzeptierten, daß der Mann nur fallweise daheim sein könne, war dies im umgekehrten Fall nicht selbstverständlich, vor allem, wenn der Mann eine leitende Position bekleidete. Daß der Mann zugunsten der Karriere seiner Frau auf sein berufliches Fortkommen verzichtete, ist nur in seltenen Ausnahmen der Fall, oft sind Frauen in Spitzenpositionen daher unverheiratet und kinderlos. Daran schien sich auch trotz Emanzipation nichts geändert zu haben. Unabhängig von Alter, Geschlecht und Familienstand waren

Copyrighted material

sich alle Befragten darin einig, daß ein persönliches Umfeld das Probleme bereitet, für den Werdegang mehr als nur hinderlich sei: man kann einen „Zweifrontenkrieg" nicht erfolgreich führen. Im Zuge dieser Frage wurde auch der persönliche Freundeskreis angesprochen, der für den Erfolg nicht unwesentlich zu sein schien. Die Meinungen dazu waren jedoch unterschiedlich. Manche schworen auf wenige, jedoch sehr enge Freunde, deren sozialer Status nicht unbedingt dem eigenen entsprechen mußte und in deren Gesellschaft das persönliche Verhalten des einzelnen absolut keine Rolle spielte. Ob dies wirklich der Fall sein konnte, war nicht klar erkennbar, da die Befragten diese Behauptung meist in den Raum stellten, ohne sie mit Fakten zu untermauern. Häufiger befreundeten sich jedoch Erfolgreiche mit ebenfalls Erfolgreichen. Generell scheint die Interpretation zulässig, daß das geistige und soziale Niveau des Umfeldes durchaus dem eigenen Stand angemessen sein sollte, da auch ein gewisser Image-Transfer stattfindet. Daß sich im vornehmen Golf-Club keine Punks unter die Bankiers mischen, liegt nahe. Auch findet man in Likörstuben selten einen Topmanager (und wenn, dann eher nach einer langen Ballnacht denn als Stammgast). Nicht klar war, inwieweit hier eine Trennung zwischen der Berufswoche und dem privaten Wochenende vollzogen wurde. Der erfolgreiche Topmanager, der unter der Woche ausschließlich im Hotel Sacher und im Wiener Musikverein verkehrt, wäre vielleicht am Wochenende in legerer Freizeitkleidung am Stammtisch seines Dorfwirtshauses anzutreffen. Ob die Wochenend-Freundschaften aus dem Feierabenddomizil jedoch über die Ortstafel hinaus wirklich Bestand haben, könnte bezweifelt werden.

„Welchen Beruf übten Ihre Eltern aus?"
(Soziale Herkunft)

Die Frage nach dem Beruf der Eltern wurde vom Redaktionsstab erst beim persönlichen Steckbrief am Ende des Interviews gestellt, oft wurde jedoch die soziale Herkunft schon zuvor im Zuge anderer Fragen oder sogar zu Beginn des Interviews beim Karriereverlauf erwähnt. Das war vor allem dann der Fall, wenn schon Vater und Großvater im selben Beruf (z.B. in traditionsreichen Familienbetrieben) tätig gewesen waren, die Familie einen Jahrhunderte zurückreichenden (adeligen) Stammbaum hatte oder wenn es besondere Umstände waren, unter denen der Befragte aufgewachsen war, die ihm besonders erwähnenswert schienen (Flüchtlinge, Heimatvertriebene, Kinder von Bergbauern mit kilometerlangen Schulwegen, Kriegswaisen, besonders kinderreiche Familien u.ä.). Die soziale Herkunft schien jedoch keinen absoluten Einfluß auf die Karriere der Befragten gehabt zu haben, denn unter den Erfolgreichen finden sich adelige Millionärssöhne ebenso wie Flüchtlinge und Kinder aus ärmlichen Verhältnissen, die schwere Schicksale zu meistern hatten. Der Großteil der Befragten stammte jedoch aus ganz normalen „Durchschnittsfamilien", die ihren Nachkommen eine glückliche Kindheit und eine gute Ausbildung bieten konnten. Daß dieses Umfeld für die Entwicklung förderlich war, wurde kaum bestritten, sie war aber nicht unabdingbar, wie zahlreiche Karieren beweisen. Oft waren es sogar widrige Kindheitserlebnisse, die eine besondere Triebfeder darstellten. „Ich wollte es einmal besser haben als meine Eltern." „Ich wußte, daß ich nie wieder arm sein will." „Nachdem wir im Krieg alles verloren hatten, wollte ich mir wieder alles zurückerobern." „Um meinen Kindern eine bessere Kindheit zu ermöglichen, arbeitete ich besonders hart." Diese und ähnliche Aussagen waren häufig zu hören. Manche der Befragen gaben an, daß sie wohl mehr erreicht hätten, wenn sie sich aufgrund finanzieller Notwendigkeiten mehr anstrengen hätten müssen. Aber auch eine gehobene Herkunft war oft eine starke Triebfeder: „Ich mußte meinen erfolgreichen Eltern beweisen, daß ich es auch schaffen kann." „Die Hoffnung, die meine Eltern in mich setzten, durfte ich nicht enttäuschen."

Der Beruf des Vaters (beziehungsweise eines anderen engen Familienangehörigen) wurde häufig als Vorbild genommen, ein Studium in diese Richtung begonnen, oft wurde dieser Beruf jedoch nicht weiter ausgeübt oder entsprechend modifiziert. Fallweise begannen Kinder auch im selben Betrieb, in dem bereits der Vater oder die Mutter gearbeitet hatten, meist jedoch nicht in derselben Funktion. Hierzu zählen nicht nur die Familienbetriebe, in denen die Familientradition vorschrieb, daß zumindest ein Nachkomme den Beruf des Vaters erlernte, um den Betrieb weiterführen zu können, sondern durchaus auch Betriebe, die mehrere Generationen als unselbständig Erwerbstätige beschäftigen. Häufig ist diese Tendenz bei (staatlichen) Großbetrieben (ÖBB, Post, Austrian Industries) zu beobachten.

„Welche Rolle spielte Ihr berufliches Umfeld
(Mitarbeiter, Kollegen, Vorgesetzte) für Ihren Erfolg?"

Dem beruflichen Umfeld wurde offensichtlich ein größerer Anteil am Erfolg zugeschrieben als dem familiären. Unsere Frage lautete stets gleich: „Welche Rolle spielte das Umfeld für Ihren Erfolg, einerseits das private, andererseits das berufliche?". Die Befragten billigten ihrer Umwelt generell einen hohen Stellenwert zu, legten jedoch ihren Fokus auf das berufliche Umfeld, auch wenn dieses in der Fragestellung nur zweitgereiht war. Mit Ausnahme echter Einzelkämpfer und Solisten (Künstler, Sportler oder betriebliche „One-Man-Shows") sahen fast alle in der Teamarbeit einen wesentlichen Schlüssel zum beruflichen Erfolg. Besonders wichtig war dieser Faktor naturgemäß im Dienstleistungsgewerbe, wo die Leistung jedes einzelnen Mitarbeiters für den Erfolg des gesamten Unternehmens essentiell ist. Aber auch in allen anderen Berufen wurde den Mitarbeitern eine wesentliche Rolle zugeschrieben. Nachdem die Faktoren Grund und Boden, Kapital und reine Arbeitskraft heute im Überfluß zur Verfügung stehen (da moderne Produktionsbetriebe immer weniger Raum beanspruchen, Kapital zur Genüge verfügbar ist und auch immer leichter zugänglich wird und es ausreichend Arbeitssuchende gibt, abgesehen davon, daß die fortschreitende Automatisierung immer weniger rein manuelle Arbeit erfordert), sind vor allem Know-how, Kreativität und menschliche Fähigkeiten gefragt. Etwa die Hälfte der Befragten aus allen Bereichen gab an, daß die „Human Ressources" über Erfolg oder Mißerfolg in ihren Unternehmen entschieden. Einen dementsprechend hohen Stellenwert hatten auch die Mitarbeiter. Sie wurden als das wertvollste Gut fast jedes Unternehmens gesehen und wurden dementsprechend gehegt und gepflegt. Insofern haben sie wohl Einfluß auf den persönlichen Erfolg, für eine Karriere dürften sie aber nur bedingt und indirekt ausschlaggebend sein. Viel wichtiger schienen hier Vorgesetzte und Mentoren zu sein, die auf Karriereverläufe Einfluß nahmen. Häufig wurden ehemalige Chefs, welche die Fähigkeiten und Talente der Befragten erkannten und richtig einsetzten, als Steigbügelhalter genannt. Diejenigen, die ihre Mitarbeiter coachten und ihnen weitere Karrieresprünge ermöglichten, sahen diese Aufgabe als Selbstverständlichkeit an. Mehr Personen gaben an, von einem konkreten Vorgesetzten unterstützt worden zu sein, als einem konkreten Untergebenen bei dessen Karriere zu helfen. Dies scheint für Manager zu den selbstverständlichen Aufgaben zu zählen, die nicht explizit erwähnt werden müssen. Daß man die Wahl des Teams sorgfältig durchführen sollte, überraschte nicht, hingegen erstaunte die hohe Zahl der Befragten, die meist indirekt angaben, daß es mindestens ebenso wesentlich sei, seine Vorgesetzten sorgfältig zu wählen. Unter einem herrschsüchtigen Chef, der keine andere Meinung als seine eigene gelten ließe und alle Erfolge sich selbst, die Mißerfolge aber seinen Untergebenen zuschreibe, könne man

Copyrighted material

keine Karriere machen. Ein Chef, der neben sich keine anderen Spitzenkräfte dulde, verdeutliche damit persönliche Defizite und damit Führungsschwäche und könne daher auch nur schwache Mitarbeiter haben. Unter solch einem Vorgesetzten sei es schwer, selbst erfolgreich zu werden. Es sei besser, sich rasch von diesem zu trennen, auch wenn dies mit persönlichen Zäsuren verbunden sei. Hier wäre Loyalität fehl am Platz. Der einsame Wolf, der von der Spitze herab diktiert, scheint also ausgedient zu haben. Mentoren und Förderer sind nicht nur in der Politik wichtig, auch innerhalb von Konzernen wurde ihnen eine große Bedeutung beigemessen, auch wenn man uns stets versicherte, daß Positionen ohne Protektion erreicht worden wären, da dieser Begriff negativ - im Sinne der Vetternwirtschaft - besetzt ist. Ebenso wichtig wie der fördernde Mentor für Unselbständige war für Selbständige der richtige Geschäftspartner, sofern dieser vorhanden war. Besonders in kleinen und mittleren Firmen wurde häufig die Wahl des richtigen Teilhabers, der dieselben Visionen teilt, als wichtiges Erfolgskriterium genannt. Optimal schien es zu sein, wenn sich zwei grundsätzlich gegensätzliche Charaktere, deren emotionale Ebenen harmonierten, zu einer Unternehmung zusammenschlossen. Zwei visionäre Chaoten würden gemeinsam leicht im Chaos versinken. Stehe dem kreativen Visionär jedoch ein kaufmännisch denkender Realist zur Seite, wäre diese Konstellation eher erfolgversprechend. Für Freiberufler (Ärzte, Architekten, Anwälte etc.) und Wissenschaftler spielten meist Kollegen, mit denen fachlicher Austausch möglich war, eine nicht zu unterschätzende Rolle. Als ebenso wichtig wurden ausländischen Freunde erachtet, die halfen, den eigenen Horizont zu erweitern.

„Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?"

Dieser Frage widmeten wir im Hinblick auf die zahlreichen Leser, denen ihr persönliches Fortkommen wichtig ist, besondere Aufmerksamkeit, da diese Information sowohl in der aktiven, als auch in der passiven Rolle von Bedeutung sein kann. Es wurden meist dieselben Kriterien genannt, die auch für den eigenen Erfolg ausschlaggebend waren. Fachkenntnisse wurden vorausgesetzt, sie waren jedoch nur untergeordnet wichtig.
Den Ausschlag gaben meist persönliche und soziale Fähigkeiten. Am wesentlichsten waren Lernwille und Lernfähigkeit, welche den Erwerb von Fachkenntnis ohnehin ermöglichen, während persönliche und soziale Qualitäten - als Charaktereigenschaften - nur schwer zu erlernen seien, waren sich fast alle Befragten einig. Besonders in „jungen" Unternehmen (IT-Branche, Werbung u.dgl.) schien es wichtiger, daß „die Chemie stimmt" und neue Bewerber ins Team passen. Auch Loyalität wurde immer wieder genannt. In der Tat sind es zu einem überwiegenden Teil Bauchentscheidungen, die den Ausschlag für die Einstellung eines Bewerbers geben. Auch wenn der Auswahl komplizierte Methoden vorangingen, war es letztendlich Sympathie, die zählte. Die meisten Personalisten lassen sich nicht vorschreiben, wie ihre Mitarbeiter gearbeitet sein sollen. Die engsten Mitarbeiter wurden stets genau ausgewählt. Opportunisten und Jasager wurden meist absolut nicht geduldet. Will man in den Kreis der Erlesenen aufgenommen werden, sind offensichtlich neben fundierten Fachkenntnissen vor allem die richtigen Netzwerke oder sogenannte Seilschaften ausschlaggebend. Wer diese nicht hat, ist oft verloren.

„Wenn überhaupt, wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?"

Geld als (einzige) Motivation wurde meist sofort disqualifiziert. Darüber, ob man Mitarbeiter überhaupt motivieren kann, waren sich die Befragten nicht sofort einig. „Ein lahmes Pferd kann man zu keinem Sprinter erziehen, ein lauffreudiges Pony noch eher." Die häufigsten Motivationskriterien waren das Übertragen von interessanten Aufgaben und Eigenverantwortung, das gemeinsame Festlegen von Zielen und die Mitbestimmung der Mitarbeiter bei Entscheidungen. Mitarbeiter waren am ehesten zu motivieren, indem man sie ernst nahm, sie um ihre Meinung fragte und diese beim Entscheidungsprozeß auch berücksichtigte beziehungsweise klar argumentierte, warum man dies nicht tat. Transparenz und Klarheit bei allen Entscheidungen und auch über die Stellung des Unternehmens und jedes einzelnen Mitarbeiters waren wichtig, um die Angestellten auf das Unternehmensziel hin auszurichten und ihnen die nötige Sicherheit zu geben. Viele Chefs gaben an, daß Motivation ihre Hauptfunktion, wenn nicht sogar ihre einzige Managementfunktion sei. Das Schaffen eines angenehmen Arbeitsklimas, das richtige Zusammenstellen von Teams, in denen die Zusammenarbeit ohne Intrigen und Mobbing funktioniere, das Definieren der Ziele und die Kontrolle der Zielerreichung betrachteten viele Spitzenmanager als ihre Führungsaufgabe. Was in kleinen Teams und flachen Hierarchien durch die häufig erwähnte persönliche Vorbildfunktion einfach zu erreichen scheint, wird in großen Unternehmen zunehmend schwieriger, da Motivation oft indirekt über den Umweg weiterer Führungsebenen erfolgen muß. Besonders in kleinen Unternehmen wurde Motivation häufig durch gemeinsame Freizeitaktivitäten (vom Bier nach der Arbeit bis zu gemeinsamen Urlauben) erzielt. Diese Aktivitäten geben Gelegenheit zum zwanglosen Gespräch, in dem jeder seine Ideen einbringen kann. So erfährt der Chef von kleinen und großen Sorgen seiner Mitarbeiter, darüber hinaus wird dadurch soziales Zusammengehörigkeitsgefühl geschaffen. Neben dem reinen Teamgedanken steht oft auch das Schaffen eines prozeßorientierten Gemeinschaftsdenkens über die Belange einzelner Abteilungen hinaus im Vordergrund. Wettbewerbe, die mit Incentives oder Prämien belohnt werden, sollen häufig zusätzliche Anreize schaffen. Aber nicht nur Teamgeist sollte die Motivation - und damit die Produktivität - erhöhen, hoch im Kurs stand auch das Fördern einzelner Mitarbeiter in deren persönlichem Fortkommen. Seminare, Schulungen, Auslandsaufenthalte und persönliches Coaching zählten ebenso zum Instrumentarium der Motivationspendenden. Es wurde nicht nur fachliches Wissen vermittelt, sondern auch an den persönlichen Fähigkeiten gefeilt. Letztlich ist die Chance, im Unternehmen Karriere zu machen und sich (nicht nur finanziell) weiterzuentwickeln, eine starke Triebfeder. Immer mehr Unternehmen (Palmers, Hartlauer) erkennen, wie wichtig Motivation und Schulung der fachlichen und persönlichen Fähigkeiten sind. Sie unterhalten dazu sogar eigene Schulungszentren mit Psychologen, Motivationstrainern und persönlichen Betreuern. Franz Josef Hartlauer gründete 1996 die Hartlauer-Akademie und bestätigte uns damals in einem Interview: „Meine Mitarbeiter sollen lernen, ihr Leben auch als Ehemann, Vater, Mutter etc. besser zu meistern. Wenn sie als Mensch dadurch um zehn Prozent besser werden, dann sind sie auch im Beruf um ein Vielfaches produktiver. Umgelegt auf meine 700 Mitarbeiter kann das über Erfolg oder Mißerfolg entscheiden".

„Welche Rolle spielen Niederlagen für Sie?"

Vorerst war nötig, den Begriff Niederlage zu definieren, da jeder Mensch (je nach persönlicher Frustrationsgrenze) etwas anderes darunter versteht. Während für den einen ein Kratzer im Autolack eine persönliche Katastrophe darstellt, kann für den anderen ein Konkurs, eine Scheidung oder selbst eine ausgebrannte Wohnung nichts weiter als eine Befreiung von Altlasten bedeuten. Niederlagen wurden hauptsächlich als das Verfehlen und die damit verbundene

Copyrighted material

Verwerfung eines Zieles definiert. Wie schwerwiegend diese empfunden wurden, war meist in der eigenen Wertvorstellung und dem Ausmaß der Bemühungen zu ihrer Abwendung begründet. Als echte Niederlagen wurden meist nur Konkurse, schwere Krankheiten, fristlose Entlassungen, Tod eines Partners oder ähnliche Elementarereignisse gewertet. Davon schienen viele der Befragten weitgehend verschont geblieben zu sein. Kleinere Niederlagen wie das einstweilige Verfehlen einer angestrebten Position, den Verlust eines Auftrages, etwaiger Umsatzrückgang wurden meist nur als Mißerfolg, nicht aber als tragische Niederlage erlebt. Generell wurden Niederlagen als Lernmöglichkeiten und Chancen für einen Neuanfang bezeichnet. Dazu müsse man bereit sein, sich selbst und anderen Niederlagen einzugestehen und diese zu analysieren. „Niederlagen haben auch dann etwas Positives an sich, wenn sie schmerzliche Erfahrungen sind", meinten die meisten. Man müsse allerdings in der Lage sein, positive Lehren daraus zu ziehen. „Hinfallen ist keine Schande, liegenbleiben hingegen schon" - unter diesem Aspekt sahen die meisten Befragten dieses Thema und bezeichneten sich häufig als „Stehaufmännchen", da sie überzeugt waren, Niederlagen recht gut zu verkraften. Niederlagen wären auch notwendig, um einerseits Demut zu üben und um Erfolge als solche zu empfinden - wo viel Licht da auch viel Schatten - kein Erfolg ohne Niederlagen. In diesem Zusammenhang wurden immer wieder Vergleiche mit dem Sport angeführt.

Durch Niederlagen könne man lernen: „Wer immer nur gegen schwächere Gegner antritt, kann sich nicht verbessern. Von Niederlagen gegen stärkere Gegner kann man hingegen profitieren und vielleicht bekommt man später die Chance auf eine Revanche." Unterschieden wurde auch zwischen Niederlagen, die man selbst verschuldet hatte (durch Unachtsamkeit, schlechte Vorbereitung, falsche Vorstellungen, Fehlinterpretation einer Situation, zu hoch gesteckte Ziele etc.) und solchen, die von außen bewirkt wurden (unvorhersehbare Ereignisse, Mißgunst, allgemeine wirtschaftliche Umstände, Konkurs eines Geschäftspartners etc.). Fallweise verbanden sich auch interne und externe Faktoren zu komplexen Sachverhalten. Besonders bei solchen Niederlagen wurde der Fehleranalyse größte Bedeutung beigemessen. Enttäuschend war für die Interviewten, wenn sie trotz aller Anstrengungen ein Ziel aus eigenem Verschulden nicht erreichen konnten, wenn sie sich beispielsweise auf einen Auftrag optimal vorbereitet, umfangreiche Unterlagen dafür erstellt und den besten Preis veranschlagt hatten, bei der Präsentation aber nicht in der Lage waren, die Vorzüge ihrer Arbeit klar zu verdeutlichen. Betroffen reagieren viele Befragte auch auf Niederlagen, die mit einem Vertrauensbruch im Zusammenhang standen.

Ein Mitarbeiter, der unter Mitnahme des halben Kundenstockes zur Konkurrenz wechselt, gibt zu denken, was man in der Einschätzung des Menschen und der Mitarbeiterführung falsch gemacht hat. Niederlagen, die von außen gesteuert sind, wurden hingegen weniger tragisch gesehen. Sie wären vielmehr ärgerlich, aber man könne aus ihnen kaum etwas lernen, außer, daß man künftig auch mit dem *Worst-Case-Szenario* rechnen müsse. An einem Feuer nach Blitzschlag trifft einen keine Schuld. Schuldig ist man nur, wenn man verabsäumt hat, sich ausreichend zu versichern.

Auch den Mitarbeitern wurden häufig Fehler zugestanden, da sie aus ihnen lernen könnten. Denselben Fehler dürfe man aber nicht mehrmals machen. „Wer unter dem Druck steht, keine Fehler machen zu dürfen, kann nicht kreativ sein und wird neue Ideen, die stets ein gewisses Risiko beinhalten, lieber für sich behalten", war häufig zu hören. „Gesteht man Mitarbeitern Fehler zu, werden Kreativität gefördert und Innovationen möglich gemacht." Allerdings müsse der Vorgesetzte auch hinter den Fehlern seiner Mitarbeiter stehen und ihnen im Notfall den Rücken stärken.

„Wie gehen Sie mit Niederlagen um?"

Niederlagen nach ihrer Analyse wegzustecken, ist die häufigste Form der Verarbeitung. „An der Vergangenheit kann man nichts ändern, man muß positiv in die Zukunft blicken!" Besonders die Art des Krisen- und Konfliktmanagements zeichnet Führungspersönlichkeiten aus. Wer zu lange an Niederlagen zu kauen hat, vergißt voranzugehen. Sich fallweise nach einer Niederlage zurückzuziehen, seine Wunden zu lecken und sich zu einem neuen Angriff zu sammeln, wurde als zulässig angesehen, solange die Phase der Depression nicht zu lange dauerte. Häufig sind es Partner, Mitarbeiter oder Kollegen, die in dieser Zeit Rückhalt bieten und aufmuntern.

„Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?"

Gleich nach der Familie und dem persönlichen Freundeskreis wurden häufig die bereits erzielten Erfolge als Triebfeder genannt, da sie in einer nach oben drehenden Erfolgsspirale weitere generieren. Ob die strikte Trennung zwischen Beruf und Privatleben zum Krafttanken nun gut oder schlecht sei, wurde für uns nicht ersichtlich und war vor allem von Persönlichkeit, Beruf und dem privaten Umfeld abhängig. Abschalten zu können, gaben viele der Befragten ebenso als Kraftquelle an, wie sich in der Freizeit nicht mit beruflichen Problemen zu belasten und umgekehrt. Andere wiederum schätzten den Gedankenaustausch auch im privaten Kreis. Zu letzterer Gruppe zählen vor allem Selbständige, Freiberufler und Künstler, die aus Gesprächen mit dem Partner, Freunden und Kollegen neue Ideen generieren. Besonders wenn der Lebenspartner in derselben Firma, in ähnlicher Funktion oder als beruflicher Partner arbeitet, klappt die Abgrenzung selten und wird auch nicht angestrebt. Spitzenmanager hingegen scheinen die strikte Trennung zwischen Beruf und Privatleben vorzuziehen. Ein gemeinsames Credo war jedoch, daß man private und berufliche Probleme keinesfalls übereinander dürfe, da sonst beide nur verstärkt, keineswegs aber gelöst würden. Berufliche Probleme mit dem Partner zu besprechen scheint nur dann sinnvoll, wenn dieser davon entweder auch selbst fachlich etwas versteht oder direkt davon betroffen ist und konstruktiv zu einer Lösung beitragen kann. Ansonsten ist es besser, sich Energie im Gespräch mit den Kollegen und Mitarbeitern, die am selben Strang ziehen, zu holen. Sehr häufig wurden Hobbies (allen voran Sport) genannt, die als Ausgleich zum Beruf dienen und helfen, die Balance zwischen Beruf und Privatleben herzustellen. Für manche Befragte war auch die Religion eine Kraftquelle. Die Religiosität wurde jedoch nicht nur auf den sonntäglichen Kirchgang bezogen, auch Nächstenliebe oder buddhistische und andere fernöstliche Glaubenslehren wurden als Kraftquellen angeführt.

„Welche sind Ihre Hobbies?"

An erster Stelle standen diverse Sportarten, gefolgt von Lesen, Kultur (Theater, Musik, Ausstellungen) und Reisen. Häufig wurden auch die Familie, Kinder, Haus- und Gartenarbeiten sowie der Beruf und direkt damit zusammenhängende Tätigkeiten genannt. Auffällig ist, daß viele Topmanager in ihrer Jugend Spitzensportler (Skilehrer, Schwimmer, Fußballspieler, Basketballer, Ruderer, Leichtathlet, Bergsteiger,...) gewesen waren. Diesem Umstand wurde auch meist eine große Bedeutung für die weitere Karriere beigemessen, da bereits damals Teamarbeit und der Umgang mit Niederlagen wesentlich waren. Auch wenn es das Alter oder mangelnde Freizeit nicht mehr erlauben, den Sport wettkampfmäßig auszuüben, so betätigen sich viele auch heute noch körperlich als Ausgleich zur oft sitzenden beruflichen Tätigkeit.

Copyrighted material

Fitneß wird stets als wichtiger Aspekt genannt. In fortgeschrittenem Alter führen Schwimmen, Radfahren, Wandern, Joggen, Tennis, Golf und Reiten die Liste der Hobbies an. Erstaunlich war der Anteil der Marathonläufer in den Chefetagen. Die Herausforderung, die eigenen Grenzen bei der Königsdisziplin der Läufer zu erforschen, wird von allen Altersgruppen angenommen. Eine willkommene Abwechslung zur Alltagsroutine bieten auch zahlreiche Extremsportarten (Paragliding, Fallschirmspringen, Rafting etc.). Diese Sportarten wurden jedoch oft nur off records genannt, da man nicht als risikoreicher Mitarbeiter eingestuft werden wollte. Briefmarken- und Bierdeckelsammler sind unter den Erfolgreichen kaum zu finden. Wenn schon sammeln, dann Eindrücke von fernen Ländern, Kunst oder Antiquitäten. Aber vielleicht haben sich die Sammler von Kronenkorken, Telefonwertkarten und Plastiktüten auch nur nicht deklariert. Nicht deklarieren wollen sich meist auch Jäger, da dies Anlaß zu Angriffen geben könnte. Besonders im städtischen Bereich, in dem die meisten der Interviews geführt wurden, wurde nur unter vorgehaltener Hand zugegeben, daß man Weidmann (oder gar Großwildjäger) wäre. Lesen war neben Sport das häufigste Hobby. Häufig wird dies auch als Weiterbildung betrachtet, auch wenn kaum jemand ausschließlich Fachliteratur konsumiert. Kultur zu konsumieren gehört zu den gesellschaftlichen Gepflogenheiten, neben dem Kunstgenuß ist hier auch die Pflege sozialer Kontakte von Bedeutung. „Sehen und gesehen werden" bei verschiedenen Vernissagen, beim Neujahrskonzert, auf dem Opernball oder bei den Salzburger Festspielen ist die Devise. Die berufliche Position erfordert oft die Anwesenheit bei solchen Ereignissen und oft entstand der Eindruck, dies würde eher der unliebsamen Pflichterfüllung zugeordnet denn als echtes Hobby betrachtet werden. Ein wirkliches Hobby ist meist Musik, die selbst ausgeübt wird. Viele erfolgreiche Persönlichkeiten hatten in ihrer Kindheit ein Instrument gelernt, zu dem sie noch immer eine innere Zugehörigkeit fühlten. In der Kindheit ein Instrument zu erlernen, erfordert (während andere Kinder im Hof spielen) große Disziplin, die für eine spätere Karriere förderlich ist", war die überwiegende Meinung. Reisen wurde oft als eines der wichtigsten Hobbies genannt und vor allem für die Entwicklung der Persönlichkeit, zum Kennenlernen von Sprachen und Kulturen sowie als Chance, neue Erfahrungen zu sammeln, hoch eingestuft. Manuelle Arbeit in Haus und Garten sahen zahlreiche Befragte als etwas an, bei dem sie am Ende des Tages etwas Greifbares vor sich hätten. In ihrem Beruf wäre das häufig nicht der Fall und durch ihr Hobby könnten sie dies kompensieren. Ist die Familie ein Hobby? Anscheinend schon, denn viele Befragte gaben an, daß den Kindern etwas beizubringen, mit der Familie einen Ausflug zu unternehmen oder gemeinsam zu spielen entspannend und erfüllend wäre. Auch ob der Beruf ein Hobby sein kann, wurde von uns hinterfragt. Letztlich ist er das, was man tagtäglich zum Broterwerb macht. Meist waren es Künstler, Freiberufler und Selbständige, denen ihre Tätigkeit so unbändigen Spaß machte, daß sie diese als Hobby ansahen. Sie waren es auch, die häufig meinten, sie würden für ihr Hobby bezahlt. Für einen Fotografen gehört es einerseits zum Job, sich fotografische Arbeiten anderer anzusehen, andererseits wurde es als Hobby bezeichnet, eine Fotoausstellung zu besuchen oder in der Freizeit die Kamera stets griffbereit zu haben.

„Welche Ziele haben Sie?"

Gesundheit und ein erfülltes, langes Leben standen auf der Wunschliste naturgemäß ganz oben. „Wenn ich sterbe, will ich wissen, daß ich stets mein Bestes gab und keinen Tag unnütz verstreichen ließ." Die Ziele wurden jedoch meist nicht in Positionen ausgedrückt, weit wichtiger war es, eine Aufgabe zu haben, die Freude bereitet, in der man Verantwortung zu tragen hat und in der Lage ist, etwas zu bewegen. Die reizvolle, herausfordernde Aufgabe oder eine operative Funktion, stand meist vor Positionen, Titeln oder Macht. Auch Geld und Reichtum waren kaum als Ziel angeführt, diese könnten nur ein Resultat, nicht aber ein Ziel sein, waren sich die Befragten einig. „Wer nur nach Geld strebt, sonst aber kein Ziel vor Augen hat, wird nichts erreichen, da sein Ziel keinem anderen nützlich ist. Ein Ziel kann nur dann honoriert werden, wenn es auch andere als Ziel erkennen und belohnen". Meist wurden kurzfristige Ziele genannt, die man in der jeweiligen Position erreichen wollte: täglich das Beste zu geben und die (meist von außen oder gemeinsam definierten) gesetzten Ziele zu erreichen. Positionen wurden meist nicht direkt angestrebt, sondern man wurde dazu eingeladen, nachdem man seine Leistungsbereitschaft unter Beweis gestellt hatte. Karieren zu planen wurde überwiegend als nicht zielführend angesehen, da die Zeit hierfür zu schnelllebig geworden sei und man heute kaum mehr einen Lebensjob finden könne. Darüber waren sich die meisten Befragten einig. Man müsse sich bietende Chancen einfach ergreifen. An die Zeit nach dem Job wollte kaum jemand denken. Ältere Interviewpartner sahen ihr Ziel vor allem darin, ihr Wissen als Konsulent oder Berater weiterzugeben. In vermehrter Freizeit, der Loslösung vom Tagesgeschäft, der Zeitgewinnung für kreative Ideen, Freizeit und Familie sahen viele begehrenswerte Ziele.

„Erhalten, oder erhielten Sie Anerkennung?
Wenn ja, in welcher Form?"

Der Bogen der Anerkennung spannte sich vom Schulterklopfen des Kollegen bis zum Ritterschlag durch die Queen. Die meisten Befragten waren der Meinung, Anerkennung zu erhalten. Am wichtigsten war die Anerkennung, die vom unmittelbaren Umfeld, der Familie und den Mitarbeitern, Vorgesetzten und Kollegen kam. Solange von dieser Seite Zuspruch vorhanden war, schien alles in Ordnung zu sein. Von Personen in Führungspositionen wurde Anerkennung meist als nicht ausreichend empfunden. Einerseits wird von unten nach oben nur selten gelobt, andererseits ist der Druck, den die Aktionäre ausüben, besonders groß. Es wird wohlwollend zur Kenntnis genommen, wenn ein Quartalsergebnis gut war, das nächste Quartal muß dann aber noch besser werden, ein Zurücklaufen wäre ein Mißerfolg. Spitzenmanager scheinen sich längst damit abgefunden zu haben, daß ihre Leistung nur noch pekuniär gewürdigt wird. Anerkennung durch Vorgesetzte (verbales Lob, Auszeichnungen) wird als angenehm empfunden, man erwartet sie aber nicht mehr. Anders wird Anerkennung von Schauspielern empfunden. Die Anerkennung des Publikums durch Standing Ovations ist oftmals die einzige Triebfeder. Eine gute Kritik wird als Bestätigung der eigenen Leistung bewertet, auch wenn viele Schauspieler der Meinung von Kritikern nur eine untergeordnete Rolle zubilligen. Wichtig ist die Reaktion des Publikums, nicht was ein Kritiker schreibt.
Die Meinung Außenstehender hat häufig kein Gewicht. In der Branche als Fachmann anerkannt zu werden, ist eine höhere Auszeichnung als die Ehrennadel einer Gemeinde, in der man als Prominenter einmal übernachtet hat. Unwesentlich sind auch Formen der Anerkennung, die einem gewissen Automatismus unterliegen. Obermedizinalrat u.ä. Titel wurden meist als eine Alterserscheinung gewertet, die nicht auf die Tätigkeit bezogen ist. Auch Regierungsmitglieder legten kaum Wert auf Medaillen. [„Als Minister bekommt man automatisch alljährlich goldene Orden."]. Wirklich wesentlich empfanden unsere Interviewpartner nur Auszeichnungen, die sie aufgrund persönlicher überdurchschnittlicher Leistungen erhielten. Trotzdem dürfen diese Ansichten nicht darüber hinwegtäuschen, daß Anerkennung generell als Ermutigung

Copyrighted material

gesehen wird. Besonders in Österreich sind Titel und Orden eine historisch gewachsene Form des Lobes. Manche Menschen lassen sich Titel (Honorarkonsul u.ä.) auch viel Geld kosten und auch wer nur „am Standesamt promoviert" hat, liebt es, hierzulande mit Frau Doktor angesprochen zu werden. In anderen Staaten ist diese Anerkennungsform nicht nur unüblich, sondern oft auch verpönt. Ein Schweizer Diplomat darf beispielsweise ausländische Orden nicht annehmen, da dies ein Ausdruck der Bestechlichkeit wäre. So unterschiedlich können Bräuche sein.

„Ihr Lebensmotto?"

Die Frage nach dem Lebensmotto war meist durch die vorangegangenen Aussagen bereits beantwortet worden. Slogans wie *„Carpe Diem"*, *„Panthare"*, „Leben und leben lassen", *„The sky is the limit"*, kamen häufig vor. Meist wurde jedoch nur das zuvor Gesagte bestätigt.

„Haben Sie Vorbilder?"

Diese Frage wurde unterschiedlich beantwortet. Manche gaben ein lange Liste von Personen an, von denen sie beeinflußt worden waren, andere meinten, bewußt nie Vorbilder gesucht zu haben. Vorbilder wurden aus den unterschiedlichsten Bereichen gewählt, wobei solche aus dem unmittelbaren Bekannten- und Berufskreis häufiger konkret genannt wurden als Personen, die der Betreffende nicht kannte. Trotzdem gab es eine Gruppe historischer Persönlichkeiten, die immer wieder erwähnt wurden: Mahatma Gandhi, Albert Schweitzer, Thomas Edison, Johann Wolfgang von Goethe und Leonardo da Vinci führen die Liste an. Sie wurden gewählt, weil sie sich durch absolute persönliche Integrität auszeichneten, auch unter den widrigsten Umständen zu ihrer Meinung standen und weil man ihnen universelle Begabung gepaart mit einem absoluten Erfolgswillen und Durchhaltevermögen, zuschrieb. Columbus wurde interessanterweise nie erwähnt - wohl deswegen, weil er sein Ziel eher durch Zufall erreicht hatte als durch gezielte Planung. Hätte er den Seeweg nach Indien gefunden und nicht zufällig Amerika entdeckt, wäre er wohl eher ein Vorbild. Von den zeitgenössischen Unternehmern wurden Lee Iacocca, General Electrics Boss Jack Welch und Lou Gerstner von IBM oft noch vor Bill Gates genannt, der eher als Glückskind, nicht aber als Vorbild gesehen wurde. Von den Politikern wurden Bruno Kreisky, Leopold Figl, Willy Brandt, Helmut Schmidt, Henry Kissinger, John F. Kennedy, der Dalai Lama, Martin Luther King und Michail Gorbatschow genannt. Sie wurden bewundert, weil sie in der Lage waren, die Welt durch ihre Ideen zu verändern. Als persönliche Integrationsfiguren scheinen hierzulande Kardinal Franz König und Dr. Rudolf Kirchschläger zu gelten. Meist waren es aber nicht einzelne Personen, sondern eine Vielzahl von Charaktereigenschaften unterschiedlicher Menschen, die zum Vorbild genommen wurden. Am prägendsten schienen generell die Eltern, Verwandten und Lehrer gewesen zu sein, auch wenn diese häufig zuletzt genannt wurden.

„Haben Sie zum Thema Erfolg noch weitere Anmerkungen?"

Häufig wurden – auch schon im Zuge früherer Fragen - Glück, Zufall oder günstige Konstellationen genannt, die den Erfolg ermöglichten. Was verstehen die Befragten aber unter diesen Begriffen? Ist es Glück, wenn man im Lotto gewinnt oder geht auch diesem Gewinn eine Aktion des Gewinners voraus (und sei es nur die Tatsache, einen Lottoschein auszufüllen, ihn in die Trafik zu tragen und den Wetteinsatz zu riskieren)? Oder ist es Glück, wenn man einfach nur kein Pech hat? Meist gaben die Befragten an, daß sie dem Glück durchaus etwas nachgeholfen hatten, wenn auch nicht immer bewußt. Meist war das Glück dem Tüchtigen hold. Ein Beispiel: Häufig wurde jemand in eine Position erhoben, da sein Vorgänger aus dem Unternehmen ausschied, in Pension ging oder verstarb. Für den Interviewten war das Glück oder Zufall. Tatsächlich wären jedoch meist auch andere Aspiranten im Unternehmen für den vakanten Posten in Frage gekommen, einer war dafür aber am besten geeignet, da er schon durch frühere Erfolge auf sich aufmerksam gemacht hatte oder die Aufgaben seines Vorgängers schon früher freiwillig übernommen hatte, wenn dieser abwesend war. Das „Glück", daß der Vorgänger entlassen wurde, war also nicht allein ausschlaggebend. Auch manche Mechanismen waren bereits absehbar. Unter einem fast gleichaltrigen Vorgesetzten zu arbeiten, ist weniger aussichtsreich als unter einem Vorgesetzten, der um zehn oder 20 Jahre älter ist und voraussichtlich bald in Pension gehen wird. Dieser Konstellation kann man durchaus nachhelfen. Indem man versucht in eine Abteilung zu kommen, in welcher der Chef knapp vor der Pensionierung steht, man aber noch ausreichend Zeit hat, sich in seine Agenden einzulernen. Auch wenn diese Versetzung in die entsprechende Abteilung zu Beginn ein Rückschritt ist, wäre man in einiger Zeit zur rechten Zeit, im richtigen Alter und am rechten Ort zur Stelle. Dann wäre nur noch zu überlegen, ob man von der neuen Position aus auch noch weitere Aufstiegschancen hätte oder ob diese Abteilung generell eine Sackgasse ist. Fallweise wurde eingeräumt, daß Aussehen, Körpergröße, Stimme, Auftreten und das generelle optische Erscheinungsbild eine wesentliche Rolle spielen würden - nicht nur bei Frauen und in Berufen wie Schauspieler, Moderator oder ähnlichen, sondern generell in allen Bereichen. „Mit meinen schlanken zwei Metern bin ich eher eine natürliche Autorität als jemand, der um 40 cm kleiner und dick wäre", gab ein groß gewachsener Interviewpartner zu. Als ebenso wichtig wurden körperliche Vitalität und ein angenehmes Äußeres erachtet. Wer aufrecht mit einem gewinnenden Lächeln in einem Maßanzug den Raum betritt hat seinem Konkurrenten, der griesgrämig mit hängenden Schultern und im Trainingsanzug erscheint, sicher einiges voraus. Auch Statussymbole spielen in diesem Zusammenhang eine gewichtige Rolle. Einem Verkäufer, der mit Mercedes, Maßschuhen, Rolex und Mont Blanc beim Kunden erscheint, traut man eher zu, erfolgreich zu sein. Offensichtlich hat dieser Verkäufer ein Produkt, das von vielen anderen so geschätzt wird, daß er sich diesen Lebensstandard leisten kann. Allerdings sollte man es nicht übertreiben: ein Installateur, der mit Rolls Royce und Armani-Anzug auf die Baustelle kommt, könnte leicht als „teurer Schaumschläger" eingestuft werden, solange sein Unternehmen nicht so groß ist, daß man von ihm nur eine Managementfunktionen erwarten könnte. In unmittelbarem Zusammenhang mit diesem Aspekt steht auch die jeweilige Unternehmenskultur, in der man sich bewegt und die nicht nur von der Branche abhängig ist. Ein Bankier oder Börsenmakler an der Wall Street ist ohne dezentem Nadelstreifanzug undenkbar, den Kreativen aus der Werbebranche erkennt man an seiner schwarzen, legeren Kleidung und so weiter. Während jedoch ein IBM-Mitarbeiter, der ohne Anzug und ohne Krawatte ins Büro kommt, mit einem Verweis rechnen muß, geht es bei Microsoft oder anderen Computerunternehmen weitaus legerer zu. Will man Karriere machen, tut man gut daran, sich dieser Unternehmenskultur anzupassen. Verschiedenartige Unternehmenskulturen mit sämtlichen Vor- und Nachteilen wurden in Bezug auf Karriereplanung immer wieder angesprochen. Kleine und mittelgroße Firmen verfügten meist über ein familiäreres Betriebsklima, flachere Hierarchien und ein ausgeprägteres Mitbestimmungsrecht der Mitarbeiter. Ausnahmen waren einzig die von sehr autoritären Persönlichkeiten geführten Betriebe. Die Aufgaben in kleinen

Copyrighted material

Betrieben sind in der Regel vielfältiger und lassen mehr Kreativität zu als in Konzernstrukturen. Im Gegensatz dazu ist es innerhalb internationaler Unternehmen mit zahlreichen Tochterfirmen möglich, die Aufgabengebiete, Abteilungen und Dienstorte zu wechseln, ohne dabei das Unternehmen selbst verlassen zu müssen. Dies eröffnet andere Möglichkeiten und Chancen. An der Spitze von internationalen Konzernen finden sich häufig Mitarbeiter, die schon lange in diesem Unternehmen tätig waren und sich von Abteilung zu Abteilung, von Land zu Land nach oben arbeiten konnten. Ein Firmenwechsel war für diese Befragten nicht nötig, da sie Herausforderungen innerhalb der Firma gefunden hatten und alle zwei oder drei Jahre in eine andere Abteilung oder in ein anderes Land wechseln konnten. Wäre diese Jobrotation im Unternehmen nicht möglich gewesen, hätten viele das Unternehmen gewechselt, um neue Aufgaben zu finden. Eben dies taten zahlreiche Spitzenkräfte in mittelgroßen Unternehmen besonders oft. Häufiger Jobwechsel, der durch die Suche nach neuen Aufgaben begründet ist, wird in Firmen dieser Größenordnung nicht nur toleriert, sondern wirkt sich aufgrund der damit verbundenen zusätzlichen Erfahrung scheinbar auch positiv auf den Karrierevertauf aus. Besonders in jungen Jahren „darf" man das Unternehmen häufiger wechseln, um unterschiedliche Branchen und Firmenstrukturen kennenzulernen. Was jungen Mitarbeitern als Lernwille, Erfahrungsaufbau und Flexibilität, die Fähigkeit, Chancen zu erkennen und zu nutzen zugute gehalten wird, wird bei älteren jedoch weit differenzierter gesehen und ruft Skepsis hervor. Wer noch mit 45 Jahren oft das Unternehmen wechselt, weiß immer noch nicht, was er will und scheint sich nicht integrieren zu können. In diesem Alter werden Jobhopper bereits argwöhnisch betrachtet, weil man eigentlich nach den Lernjahren in verschiedenen kleinen und mittleren Firmen bereits einen festen Platz (vorzugsweise in einem größeren Unternehmen mit dementsprechenden Aufgabengebieten) gefunden haben sollte. Diese Meinung herrscht immer noch vor, auch wenn häufig erwähnt wird, daß der klassische Lebensarbeitsplatz bereits ausgedient hat und man sich künftig darauf einstellen muß, eher projektbezogen eingesetzt zu werden und Dienstgeber, Branche und Arbeitsgebiet in seinem Leben mehrfach zu wechseln. Typisches Beispiel dafür sind (mit Werksvertrag) angeheuerte Berater unterschiedlichster Provenienz oder Sanierungsmanager, die nach getaner Arbeit den Dienstgeber wechseln. Besonders letztere Berufsgruppe lebt scheinbar im Spannungsfeld einer eigenartigen Schizophrenie und muß neben Fähigkeiten im Konflikt- und Krisenmanagement vermutlich auch eine besonders dicke Haut mitbringen. Sie müssen das Unternehmen meist durch rigorose Maßnahmen sanieren und sind dadurch in der Belegschaft nicht sehr beliebt. Darüber hinaus rationalisieren sie sich auch selbst mit jedem erfolgreich abgeschlossenen Projekt weg. Es erfordert nicht nur viel Einfühlungsvermögen, Verhandlungsgeschick und soziales Fingerspitzengefühl, um ein Werk zu schließen und hunderte Angestellte zu entlassen, man muß auch die nötige Autorität, rhetorische Fähigkeiten und persönliche Härte mitbringen, um seinen Job erfolgreich zu beenden. Wenn es einem aber mit persönlichem Ehrgeiz gelingt, einen von einer Betriebsschließung bedrohten Standort doch zu retten und das unrentable Werk mit einer minimal invasiven Operation am Leben zu halten, kann man auf die absolute Loyalität der Belegschaft zählen. Eine wichtige Aufgabe wurde (meist unausgesprochen) auch der ganz persönlichen Öffentlichkeitsarbeit zugemessen. Wir trafen sogar auf Anwälte und Ärzte, die eine eigene PR-Abteilung beschäftigen und ohne persönlichen Pressesprecher keine Aussagen tätigen. Die Erkenntnis, daß die öffentliche Meinung enorm wichtig ist, scheint sich also auch in anderen Berufen als der Politik und der Schauspielerei durchzusetzen. Man muß die enorme Wichtigkeit des persönlichen Auftritts, des eigenen Images und der getroffenen Aussagen für das persönliche Weiterkommen anerkennen. Natürlich ist es ein Unterschied, ob man als Fachmann im „Wall Street Journal" - oder im „Ottakringer Bezirksblatt" zitiert wird und ob man zur Weltwirtschaft unter dem Aspekt der bevorstehenden US-Präsidentenwahl und der aktuellen Entwicklung im Nahostkonflikt oder zur Beißkorbpflicht für Rehrattler befragt wird. Im Zusammenhang mit Niederlagen ist vielleicht noch zu erwähnen, daß diese in unterschiedlichen Kulturkreisen völlig unterschiedlich bewertet werden. Wer in Österreich einen Konkurs hinter sich hat, kommt kaum mehr auf die Beine, denn man traut ihm nicht mehr. Ganz anders in den USA: Dort gilt die Devise „Wer einmal Schiffbruch erlitten hat, wird denselben Fehler kein zweites Mal machen. Wenn jemand sogar zweimal pleite gegangen ist, wird er zu einem Geschäftspartner, der genügend Erfahrung sammeln konnte (auf Kosten anderer). Jetzt darf man ihm Geld anvertrauen - er wird damit verantwortungsbewußt und kaufmännisch umgehen, da er seine Lektion bereits gelernt hat." Ein Konkurs gilt dort im Gegensatz zu Westeuropa vor allem als eine Erfahrung, hierzulande ist man damit meist ein Leben lang gebrandmarkt.

„Wie lautet Ihr Ratschlag zum Erfolg?"

„Sich selbst sowie seine Talente und Neigungen zu erkennen und ständig an ihnen zu arbeiten (laufende Weiterbildung) und sich selbst in wichtigen Fragen treu zu bleiben, ohne stur zu sein", so könnte das Resümee lauten. Einige Interviewpartner zogen es vor, keinen Ratschlag zu geben, da sie sich dazu nicht befähigt und berufen fühlten. Sie begründeten dies meist damit, daß jeder seine eigenen Erfahrungen machen müßte und die Jugend heute wie auch früher nicht auf Ratschläge erpicht sei. In einer so schnelllebigen Zeit wie der unseren wären Ratschläge, die auf früheren Erfahrungen basieren, bereits hoffnungslos überholt. Andere nennen ihre persönliche Erfahrung und Meinung sei für andere Personen und Karrieren nicht anwendbar. Das mag zum Teil stimmen, trotzdem denken wir, daß die in diesem Werk gesammelten Informationen eine kleine Hilfestellung bei der Planung der Karriere bieten können. Ob jemand ein guter, anerkannter und erfolgreicher Maler wird oder nicht, hängt sicher von einer Vielzahl von Faktoren wie Talent, Einfühlungsvermögen, Farbgefühl, Fähigkeit zur Komposition und zum Erkennen des Zeitgeistes, der Wahl des Galeristen, Kontaktfähigkeit etc. ab. Sehr wahrscheinlich kann ein Blinder kein guter Maler werden. Wenn er es trotzdem schafft, seine Bilder teuer zu verkaufen, ist er wahrscheinlich eher ein guter Kaufmann denn ein begnadeter Maler. Wenn man gern Bankdirektor werden möchte, weil die Bank um 15 Uhr schließt und man glaubt, um 16 Uhr bereits zuhause sein zu können, sollte man die Interviews mit leitenden Bankangestellten lesen und anschließend seine Einstellung ändern oder ein neues berufliches Ziel suchen, da man sonst lebenslang todunglücklich sein wird, weil man entweder nie Bankdirektor oder aber nie um 16 Uhr zuhause sein wird. Sehr unterschiedlich war die Meinung darüber, ob es besser sei, ausschließlich seine Stärken zu trainieren oder ob man auch auf die eigenen Schwächen eingehen sollte. Während eine Mehrzahl dazu tendierte, die bereits vorhandenen Fähigkeiten auszubauen, gab es auch Meinungen, die besagten, daß man besonderes Augenmerk auf seine schwächeren Seiten legen und diese gezielt trainieren sollte. Entscheidend ist, wie gravierend die Schwächen sind und ob sie für den gewählten Beruf überhaupt eine Rolle spielen. Für einen im Abschluß unsicheren Verkäufer wird das Training der Abschlußfragen vermutlich wichtig sein, ob er jedoch nicht gut kopfrechnen kann, ist nebensächlich. Wenn er den Abschluß einmal getätigt hat, darf er ruhig den Taschenrechner zücken. Ein Mathematikstudium würde sich für ihn vermutlich nicht bezahlt machen. Ein Tennisspieler mit einer phantastischen Rückhand

Copyrighted material

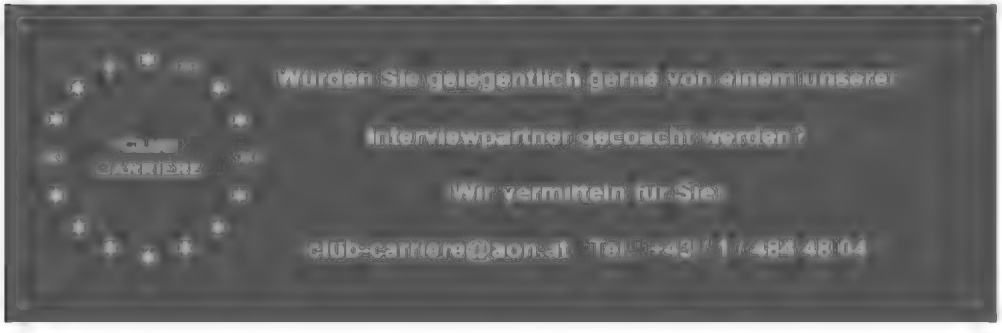
schwört hingegen darauf, diese Fähigkeit weiter zu verbessern und mißt einer schwachen Vorhand weniger Bedeutung bei, wenn er mit seiner trainierten Rückhand jeden Gegner an die Wand spielen und jedes Match gewinnen kann.

„Welche Mitgliedschaften sind Ihnen wichtig?"

Außer rein berufsbedingten Mitgliedschaften in Kammern, Innungen und dergleichen waren soziale und humanitäre Organisationen und Vereine wie die Krebshilfe oder das Rote Kreuz ebenso die Heimat der Erfolgreichen wie Sportverbände, Lions oder Rotary Club. Unter tausenden Interviewpartnern fand sich jedoch nur ein einziger bekennender Freimaurer, obwohl wir um die Logenbruderschaft einiger Interviewpartner wußten. Auch dieser eine wolle die Tatsache seiner Mitgliedschaft nicht veröffentlicht wissen. Auch die Zugehörigkeit zu Jagdvereinen wurde meist mit Veröffentlichungsverbot belegt. (Schlagende Verbindungen und Swingerclubs wurden ebenfalls nicht genannt.) Tatsächlich sind aber solche Beziehungsnetzwerke enorm wichtig für den beruflichen Aufstieg. Sie sind jedoch insofern stigmatisiert, als davon Vetternwirtschaft abgeleitet werden könnte.

„Wie wichtig ist Erfolg?"

Eine philosophische Frage, die immer wieder auftauchte war, ob Erfolg überhaupt wichtig sei und ob es gerechtfertigt sei, darüber eine eigene Studie zu machen. Erfolg und Gedanken darüber sind sicherlich wichtig, liegt es doch in der menschlichen Natur, erfolgreich sein zu wollen. Unabhängig davon, wie man Erfolg sieht: ob im beruflichen, monetären, privaten, persönlichen oder familiären Bereich, bezogen auf die Beliebtheit, Bekanntheit, soziale Stellung oder einfach nur auf die persönliche Zufriedenheit. Daß der Mensch stets danach strebt, besser zu sein als andere, mehr zu erreichen, sich mehr leisten zu können, weiser, abgeklärter oder anerkannter zu sein, hat sich mittlerweile auch bis in die letzten Bastionen des Kommunismus herumgesprochen. Der Niedergang des Weltkommunismus zeugt davon, daß jeder Mensch nach individuellem Erfolg strebt und sich nicht mit kollektivem Erfolg zufrieden geben will. Mit der Einstellung „Die Regierung tut so, als ob sie mich bezahlen würde - daher tue ich so, als ob ich für sie arbeiten würde", war auch im Kommunismus niemand zufrieden. Nach der offiziellen Arbeitszeit zeigte man seinen Erfolgswillen in Nebenjobs oder in der „Beschaffung". Erfolg braucht jeder, nur ist er heute etwas komplizierter in seiner Defininiton und im Mechanismus geworden. Vor 15.000 Jahren wäre Erfolg wohl damit beschrieben worden, zu überleben, 25 Jahre alt zu werden und sich fortzupflanzen. Dazu mußte man wissen, welche Pflanzen giftig waren, wo Wasser zu finden war, wie man Feuer macht und wie man jagt. Wer schneller als ein Bär war und diesen erlegen konnte, war erfolgreich. War der Bär schneller, war dieser erfolgreich und man selbst erfolgloses Bärenfutter. Diese Weisheit wurde jahrtausendelang von einer Generation zur nächsten weitergegeben. Heute geht es letztlich wohl um dasselbe, nur der Mechanismus ist weitaus komplizierter geworden. Die Menschen lernten, ihre auf unterschiedlichen Gebieten besonders ausgeprägten Fähigkeiten entsprechend zu nutzen, damit war die Spezialisierung geboren. Heute ist sie so weit fortgeschritten, daß kaum jemand sofort weiß, wofür er eigentlich geeignet ist. „Wir kommen als hoch spezialisierte organische Maschinen auf die Welt - leider ohne eine entsprechende Gebrauchsanweisung". Um herauszufinden, welche unsere eigentliche Berufung ist und wofür wir uns nicht eignen, benötigen wir heute oft mehr als ein Drittel unseres Lebens. Diese Zeit geht uns ab, wenn wir erfolgreich sein wollen. Wenn dieses Werk helfen kann, diese Zeitspanne um einige Jahre zu verkürzen, so hat es seine Aufgabe wohl schon erfüllt. Ist Erfolg überhaupt wichtig? Ist Erfolgsstreben eine Notwendigkeit oder nur eine abstruse Ausgeburt unserer persönlichen Eitelkeit? Fast wäre einer der Redakteure von einem Gesprächspartner hinausgeworfen worden, nachdem er seine ersten beiden Fragen „Was ist für Sie Erfolg?" und „Sehen Sie sich als erfolgreich?" gestellt hatte. Erst nachdem wir geklärt hatten, daß Erfolg nicht ausschließlich Geld, Macht, Statussymbole und Äußerlichkeiten umfassen muß, konnten wir eines der interessantesten Interviews mit dem früheren Rektor der Akademie der bildenden Künste, Dr. Carl Pruscha, führen, das letztlich fast drei Stunden dauerte. Hier kamen die Unterschiede, die verschiedene Menschen mit dem Begriff „Erfolg" verbinden besonders deutlich zum Ausdruck. Um in der westlichen Welt als erfolgreich zu gelten, muß man häufig „gewinnen, was bedeuten kann andere besiegen und niederdrücken zu müssen - das ist hier eine weit verbreitete Meinung. Der wahrlich Große braucht keinen Kleinen, auf den er sich stellen kann, um groß zu erscheinen". Unsere Gespräche mit den wahrlich Großen haben uns in dieser Meinung bestärkt. Manchmal wurde dieser Mangel an Konkurrenzdenken (der nicht mit fehlendem Ehrgeiz zu verwechseln ist) definitiv angesprochen. Man kann auch erfolgreich sein, ohne andere niederzudrücken, im Gegenteil, nur wer auch mit den „Kleinen" umzugehen weiß, sie akzeptiert und ihre Sorgen und Probleme versteht, kann wirklich groß werden. (Letztlich sind ja auch sie und nicht die Gruppe der Opinion Leader die Mehrheit). In anderen Kulturkreisen - wie in manchen fernöstlichen Ländern - hat Erfolg nicht nur einen anderen Stellenwert als im Abendland, es werden auch völlig andere Situationen als Sieg oder Niederlage verstanden. Letztendlich bleibt jedoch eines allen Anschauungen gemein: am



Copyrighted material

Ende eines Lebensweges möchte man zurückblicken und mit der Art und Weise, wie man gelebt hat, zufrieden sein und vielleicht sogar behaupten können: Ich habe erworben, was mir vererbt wurde.

[1] *Dies ist natürlich nur bedingt richtig, da man gerade heute immer auch vom Risiko der Arbeitslosigkeit bedroht ist.*
[2] *Vgl. für diesen Abschnitt: Gross 1997.*
[3] *Allerdings kommt bei variierenden Aufgabenbereichen z. T. das Problem mangelnder Qualifikation zum Tragen, die zu zehn Prozent für Ineffizienz am Arbeitsplatz verantwortlich ist (Der Standard, 9.7.1998, 20).*

Schlußwort der Analyse

Es ist wichtig, einen Rat zu hören, ihn zu verstehen, ihn im Falle der Umsetzung als förderlich zu akzeptieren, seine Umsetzung in Angriff zu nehmen und schließlich die erfolgreiche Umsetzung abzuschließen. Es erfordert nicht nur die Fähigkeit, Gelesenes aufnehmen zu können, sondern auch die Bereitschaft, Neues, das nicht in Einklang mit der bisherigen Meinung steht, vorurteilsfrei zu prüfen und sich zu überlegen, warum man in dem einen oder anderen Fall anderer Meinung ist. Denkt der Autor jener Zeilen nicht richtig? Denkt man selbst nicht richtig? Oder ist es einfach so, daß unterschiedliche Inputs unterschiedliche Outputs verursachen? Und wenn ja, welche Unterschiede gibt es? Leidet man selbst unter Informationsmangel oder der Autor? Gibt es andere Personen, mit denen man für sich selbst die Richtigkeit der Aussagen durch ein Gespräch weiter plausibel machen kann? Und wenn man beschließt, diesen Rat nun in die Tat umzusetzen und entdeckt, daß eben diese Umsetzung das Aufgeben geliebter Gewohnheiten zur Folge hätte, stellt man sich die Frage: Ist einem die Umsetzung dies wert? Überwindet man die eigene Bequemlichkeit und verändert Verhaltensweisen oder sogar Wertvorstellungen? Wozu? Ist es einem schließlich gelungen, auch diese Frage zur eigenen Zufriedenheit zu beantworten, ereilt einen plötzlich die Erkenntnis, den erhaltenen Rat zunächst abstrahieren zu müssen, um ihn dann für eigene Zwecke konkretisieren und daraus echten Nutzen ziehen zu können. Einfacher gesagt: „Danke für den allgemeinen Ratschlag, aber was soll ich jetzt konkret tun? Heute!? Morgen!?"

Karriereplan

Bringen Sie Ihren persönlichen Karriereplan zu Papier. Notieren Sie ihre kurz-, mittel- und langfristigen Ziele, ihre Motivation, diese zu erreichen sowie ihre Stärken und Schwächen. Versuchen Sie anhand dieser Analyse festzustellen, welche Parameter des Erfolges Sie bereits jetzt zu ihrer Zufriedenheit erfüllen, und an welchen Sie noch arbeiten müssen. Erstellen Sie einen Zeitplan, in dem Sie penibel festhalten, wie Sie welche Schwächen auszumerzen gedenken, wer Ihnen dabei helfen könnte, wann Sie beginnen werden, wie lange es dauern wird und welche Alternativen es gäbe, wenn der vorerst eingeschlagene Weg sich als nicht richtig erweisen sollte. Suchen Sie sich aus einem der vierzehn bisher erschienenen Bände der Enzyklopädie des Erfolges Ihnen als geeignet erscheinende Vorbilder, die Sie akzeptieren können, weil Sie glauben, über die gleichen Voraussetzungen zu verfügen. Versuchen Sie abzuschätzen, ob sich Rahmenbedingungen wie Mitbewerb oder das allgemeine wirtschaftliche Umfeld verändert haben und prüfen Sie, ob sie in den Fußstapfen Ihrer „Vorbilder" Ihrem Erfolg näher kommen können. Suchen Sie auch in branchenfremden Interviews nach Ideen, die sich vielleicht für Ihr Ziel verwenden oder modifizieren lassen. „Die Menschen lernen genauso wie Schimpansen. Sie schauen sich alles von anderen ab." (Prince Charles)
Nichts ist in der heutigen Informationsgesellschaft so einfach und im Vergleich zum möglichen Nutzen so billig zu erhalten wie Wissen. Entscheidend ist nur Ihr Wille, Neues zu erfahren, Neues zu lernen, Neues anzunehmen, Ihr Verhalten zu überdenken und die Intensität Ihres Wunsches, ein Ziel erreichen zu wollen. Viel Erfolg wünschen Algoprint und Club Camera!

EIN SCHÜLER FRAGTE DEN GRIECHEN SOKRATES:
„WIE, MEIN LEHRER, KANN ICH ES SCHAFFEN, WISSEN ZU ERLANGEN?"

SOKRATES, DER EIN SEHR KRÄFTIGER MANN WAR,
SPAZIERTE MIT SEINEM SCHÜLER ZUM MEER,
PACKTE IHN UND HIELT SEINEN KOPF FÜR LANGE ZEIT UNTER WASSER.

ALS ER DEN SCHÜLER SCHLIESSLICH LOSLIESS UND SICH DIESER NACH LUFT RINGEND AUFBÄUMTE, SAGTE SOKRATES ZU SEINEM SCHÜLER:
„WENN DU DIR IN DEINEM LEBEN ETWAS SO SEHR WÜNSCHT,
WIE JETZT EBEN LUFT ZUM ATMEN, DANN WIRST DU ES ERLANGEN."

Copyrighted material

Teil B

Personenteil

Erfolgreiche Vorbilder
aus Wirtschaft, Politik, Kultur und Sport
erzählen ihre Erfolge und deren Ursachen

Copyrighted material

✱ Abramov Israel

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: GA Immo & Trade GmbH., 1020 Wien, Taborstraße 33/16. Geboren - Datum, Ort: 17. September 1979, Tel Aviv/Israel. Familienstand: Verheiratet mit Yael. Kinder: Gabriel und Maya. Mitgliedschaften: VBJ - Bucharische Jüdische Gemeinde in Wien. Hobbies: Lesen, Familie, Radfahren, Studium der Tora.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Vater betrieb am Naschmarkt in Wien einige Obst- und Gemüsestände und belieferte auch etliche Gastronomiebetriebe und kleine Hotels. Um Geld zu verdienen, fuhr ich jeden Tag zeitig in der Früh zum Großmarkt, kaufte die Ware ein und lieferte sie aus. Mein Arbeitstag begann meist schon um drei Uhr früh und dauerte bis etwa 19 Uhr, da einige Lokale ja erst abends aufsperren. Das war sehr anstrengend, aber nach etwa eineinhalb Jahren hatte ich genügend Geld gespart, um mich selbständig zu machen. Im Jahr 2000 kaufte ich in der U-Bahn-Station Schottentor bei der Universität einen Kebap-Stand. Das Geschäft lief zwar sehr gut, aber trotzdem war ich nicht wirklich glücklich, weil ich dauernd anwesend sein mußte und mir wie angekettet vorkam. Auch die Witterungsbedingungen waren extrem - im Sommer drückend heiß und im Winter zugig und eiskalt. Während dieser Zeit kaufte ich mir eine große Eigentumswohnung und eröffnete dem Rechtsanwalt im Zuge des Vertragsabschlusses, daß ich künftig auch an anderen Immobilien interessiert wäre. Dann erhielt ich das Angebot, ein ganzes Zinshaus mit 800 m² Wohnfläche zu einem günstigen Preis zu kaufen. Gemeinsam mit einem Partner investierte ich in das Haus, und wir konnten es mit einem schönen Gewinn weiterverkaufen. Es folgte ein ähnliches Projekt, und beim dritten Haus beschlossen wir, eine gemeinsame Firma zu gründen. So entstand 2003 die GA Immo & Trade GmbH. Parallel absolvierte ich die erforderlichen Schulungen und Ausbildungen für diese Branche. Mein Partner war schon davor mehrere Jahre im Immobiliengeschäft tätig gewesen und brachte das nötige bereits Know-how mit. Die Firma entwickelte sich sehr gut, und 2005 verkaufte ich meinen Kebap-Stand, um mich voll auf das Immobilienunternehmen konzentrieren zu können. Unser Hauptgeschäft sind Zinshäuser, die wir revitalisieren und ausbauen. Derzeit arbeiten wir an der Expansion Richtung Osten, beispielsweise in die Ukraine und nach Albanien, wo österreichisches Know-how sehr gefragt ist. In Albanien bauen wir gerade Mittelstandswohnungen, die weggehen wie die sprichwörtlichen warmen Semmeln.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich weiß, daß ich auf dem besten Weg bin, meine Träume zu verwirklichen, sehe ich das als Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich in der Lage bin, all meinen Interessen nachzugehen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Jedes Kind kommt mit einem gewissen Glück auf die Welt. Einige nehmen dieses Glück bei der Hand, strengen sich an und machen etwas daraus; andere Menschen vernachlässigen es und erkennen ihre Chancen nicht. Ich erkannte bisher immer die Gunst des Augenblicks. Dann heißt es zupacken, hart arbeiten und sich bemühen, möglichst keine Fehler zu machen. Kraft für meinen beruflichen Erfolg schöpfe ich aus der Familie, dem Studium der Tora und dem Willen, nicht stehenzubleiben. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Meine erfolgreichste berufliche Entscheidung war, nach der Schule nicht weiterzulernen oder zu studieren, sondern hart zu arbeiten und mir etwas aufzubauen. Natürlich hätte etwas mehr Bildung nicht geschadet, aber das hole ich bei Kursen, durch Recherche im Internet oder bei Gesprächen mit erfahrenen Freunden und Kollegen nach. Im Privatleben war die Entscheidung, meine Frau zu heiraten und eine Familie zu gründen, die beste meines Lebens. Hinter jedem erfolgreichen Mann steht eine erfolgreiche Frau. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? In unserer Branche kann man nur mit sehr hohem finanziellen Einsatz auch Gewinn machen. Meist muß man drei oder vier Projekte parallel laufen haben, damit die Rechnung aufgeht. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Einer der Gründe, warum ich mit der Gastronomie aufhörte, waren die Mitarbeiter. Ich war zu sehr angewiesen auf sie und hatte genug davon, mich ständig um ihre Probleme kümmern zu müssen. Daher beschäftigen wir jetzt in der Immobilienfirma nur zwei Sekretärinnen, alles andere haben wir an Fremdfirmen ausgelagert. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir arbeiten sehr viel mit Kapital von privaten Anlegern, was natürlich einiges Vertrauen voraussetzt. Durch ehrliche und transparente Arbeit konnten wir dieses Vertrauen immer rechtfertigen. Die Immobilienprojekte werden komplett von uns betreut, wir sind die Koordinationsstelle für alle involvierten Partner - Makler, Rechtsanwalt, Architekt, Statiker, Geometer und Behörden. Dieses funktionierende Netzwerk, das wir nun auch auf die Ukraine und auf Albanien ausweiten, ist eine unserer großen Stärken. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Meine Arbeitswoche beginnt am Montag um sechs Uhr früh und endet Freitag zu Mittag. Während dieser Zeit hat das Geschäft absoluten Vorrang, und ich sehe meine Familie kaum. Dafür ruht am Wochenende die Arbeit, und ich bin voll und ganz für meine Frau und unsere drei Kinder da. Mit dieser Lösung sind alle zufrieden. Mein dritter wichtiger Lebensbereich ist die Religion. Aufgrund meiner familiären Herkunft sind wir der bucharischen jüdischen Gemeinde zugehörig, die in Wien rund 250 Familien und damit etwa 2.000 Menschen umfaßt. Hier bin ich sehr engagiert und unterstützte beispielsweise auch den Bau unserer dritten Synagoge. Leider haben wir dort keinen Rabbiner, daher teilen wir die Arbeit untereinander auf. Am Abend gehe ich dann täglich ein bis zwei Stunden dem Tora-Studium nach. Der größte Partner für mich ist Gott, unser aller Schöpfer. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es ist schwierig, einen allgemeingültigen Rat zu erteilen, weil jeder Mensch andere Fähigkeiten in sich trägt und auch nicht jeder für die Selbständigkeit geeignet ist. Ich halte es für wichtig, an sich selbst und an seine Ziele zu glauben. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich hoffe, auch in Zukunft beruflich erfolgreich zu sein und trotzdem genügend Zeit für mein Tora-Studium zu finden. Ihr Lebensmotto? Wisse, wo du herkommst, wo du am Ende hinkommst und vor wem du Rechenschaft ablegen wirst.

✱ Achzet Christoph Mag.

● Zur Person

Beruf: Steuerberater. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Unicont Revisions- und Treuhand GmbH., 1010 Wien, Kohlmarkt 8-10. Geboren - Datum, Ort: 9. November 1969, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Gerda. Kinder: Elisa und Lara. Eltern: Ursula und Karl, Schöpfensche Akte. Diverse Fachartikel. Hobbies: Kinder, Computer, Technik, Theater, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS-Unterstufe machte ich an der HTL eine Ausbildung in der Fachrichtung Elektrotechnik. Ich maturierte mit gutem Erfolg, entschied mich dann aber für ein Wirtschaftsstudium. An der HTL hatte ich zwei Lehrer, die ebenfalls eine technische und wirtschaftliche Ausbildung hatten. Deren Unterricht fand ich recht spannend, was meine Entscheidung mit beeinflußte. Außerdem erschien mir die

Copyrighted material

sind. Ich beschäftige 40 Mitarbeiter und möchte gewährleisten können, daß diese auch in Zukunft Arbeit haben. Da es im Lebensmittelgroßhandel keine großen Zuwächse mehr gibt, stellt dies eine besondere Herausforderung dar. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich sehe mich im Sinne meiner Definition als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine Hartnäckigkeit, eine gewisse Ausdauer und die Bereitschaft, viele Stunden in der Firma zu verbringen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Wenn Probleme auftreten, setze ich mich mit den betroffenen Personen auseinander und nehme mir die Zeit, um die bestmögliche Lösung zu finden. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Meines Erachtens nicht - jede Frau, die etwas erreichen will und die Energie dazu hat, schafft das auch. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Die Auswahl neuer Mitarbeiter erfolgt gemeinsam mit meiner Prokuristin Frau Watzka. Zeugnisse sind nicht ausschlaggebend; ich lasse Bewerber einen Tag zur Probe arbeiten und beobachte, ob sie Höflichkeit und Ehrgeiz an den Tag legen und mit anpacken. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich bin eher streng, aber vor kurzem sagte mir ein ehemaliger Lehrling, daß ihm die harte Schule, durch die er bei mir ging, später sehr genützt hat. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Stärken sind die Flexibilität und der gute Kundenkontakt. Oberstes Gebot sind Höflichkeit und Freundlichkeit. Wir bringen Artikel nach, die bei der ersten Lieferung nicht dabei waren, was von vielen Kunden sehr geschätzt wird. Wir sind wie eine große Familie. Da jeder Mitarbeiter sich in allen Bereichen des Unternehmens auskennt, sind unsere Mitarbeiter vielfältig einsetzbar. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Der Mitbewerb ist notwendig, denn Konkurrenz belebt das Geschäft. Ohne Konkurrenz neigt man dazu, nachlässig zu werden. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche funktioniert eigentlich gut. Ich setze Prioritäten und habe für mich beschlossen, daß ich in die Firma gehöre. Ich möchte meine Sache hier gut machen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ein bis zwei Wochen pro Jahr. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Da man relativ viel Zeit am Arbeitsplatz verbringt, sollte man sich einen Beruf suchen, der einem Freude macht. Eine gute Zusammenarbeit mit Vorgesetzten und Kollegen sowie ein gutes Arbeitsklima sind wichtig. Junge Leute sollten sich bald genug über den Wunschberuf informieren, damit sie nicht die Zeit übersehen und dann aus Not einen Beruf ergreifen, der ihnen nicht gefällt. Welche Ziele haben Sie sich gestockt? Ich muß den Betrieb nicht vergrößern, er soll nur so florieren wie bisher.

✱ Altrock Gisela Dr. med.

● Zur Person

Beruf: Fachärztin für Kinder- und Jugendmedizin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Dr. med. Gisela Altrock Fachärztin für Kinderheilkunde, 99817 Eisenach, Nordplatz 22. Kinder: Dorit und Oliver. Eltern: Fritz und Hedwig Glapiak. Mitgliedschaften: Soroptimisten. Hobbies: Lesen, Wandern, Radfahren, Konzerte.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in Kassel auf, kam mit meinen Eltern 1956 nach Eisenach und legte hier das Abitur ab. Nach dem Abitur arbeitete ich zunächst ein Jahr als Hilfsschwester, studierte dann dreieinhalb Jahre Medizin in Jena und ging nach dem Physikum nach Erfurt, wo mein damaliger Freund Medizin studierte. Ich absolvierte die Facharztausbildung bei Prof. Patzer an der Kinderklinik der Medizinischen Akademie Erfurt, wechselte dann in die Poliklinik Erfurt-Nord und wurde zum leitenden Kinderarzt bestellt. Mir waren neun Kinderärzte unterstellt. Inzwischen verheiratet und Mutter zweier Kinder, zog ich mit meiner Familie um nach Gotha, wo mein damaliger Ehemann die Leitung der Frauenklinik übernahm. In Gotha war ich sechs Jahre lang als Kinderärztin tätig und übernahm gemeinsam mit einer Fürsorgerin die Mütterberatung in den Dörfern rings um Gotha, wie bereits vorher in den kleinen Gemeinden um Erfurt. Nach der Scheidung kehrte ich nach Eisenach zurück, wo im Neubaugebiet ein Kinderarzt fehlte. Ich übernahm diese Stelle und war auch weiterhin in der Mütterberatung tätig. Diese erwies sich als gute Voraussetzung, als ich mich nach der Wende als Kinderärztin mit eigener Praxis niederließ. Zusätzlich erhielt ich die Weiterbildungsermächtigung und bilde seitdem junge Ärzte mit aus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich persönlich bedeutet Erfolg, Spaß am Beruf zu haben. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend war, daß ich gern arbeite, viel arbeite und selbst Kinder habe. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich nehme regelmäßig an den verschiedensten Fort- und Weiterbildungen zu teilweise sehr speziellen Themen teil. Dafür fahre ich auch direkt vor Ort und suche das persönliche Gespräch mit den Experten. In meinem Beruf ist es außerdem so, daß jeder Tag etwas Neues bringt, neue Erkenntnisse über Dinge, die ich vorher nicht so sah. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Ja, das ist auf jeden Fall so. Ich war achtzehn Jahre verheiratet, mein Mann hatte praktisch den gleichen Beruf wie ich, und trotzdem war ich allein verantwortlich für alles, was Kinder und Haushalt betraf. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Prof. Patzer, Chef der Medizinischen Akademie Erfurt, prägte mich durch sein Fachwissen, sein Allgemeinwissen, seinen Fleiß und auch durch seine Menschlichkeit. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Anerkennung erfahre ich täglich durch meine kleinen Patienten, von meinen Mitarbeitern und zahlreichen ehemaligen Kollegen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ein großes Problem, vor allem für junge Mütter mit kleinen Kindern, ist der enorme Zeitaufwand, den ein niedergelassener Arzt, egal welcher Fachrichtung, heute tagtäglich für seinen Beruf aufbringen muß. Ich selbst bin fast täglich zwölf Stunden in meiner Praxis. Hinzu kommen die monatlichen Bereitschaftsdienste. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mitarbeiter spielen eine ganz wichtige Rolle. Sie sind dafür verantwortlich, daß der störungsfreie Praxisablauf gewährleistet ist, und der beginnt beim freundlichen Empfang der oft gestreßten Mütter mit ihren kranken Kindern. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Sie müssen sauber, ordentlich und fleißig sein. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich nehme meine Mitarbeiter mit zu Fortbildungen, beteilige sie auch direkt am Erfolg der Praxis und lege großen Wert auf ein gutes Betriebsklima. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich glaube, sie schätzen meine fachlichen Fähigkeiten und meinen persönlichen Einsatz. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das war schwieriger, als die Kinder klein waren. Heute nutze ich meine knapp bemessene Freizeit für sportliche und kulturelle Aktivitäten und schöpfe daraus neue Kraft. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man sollte unbedingt einen Beruf ergreifen, der einem auch wirklich Spaß macht, den man sich erträumt hat. Es ist wichtig, daß man gern zur Arbeit geht. Das wünsche ich auch meinen Kindern.

Copyrighted material

31

lieber einmal zu viel fragt, ob er mit seiner persönlichen Einschätzung richtig liegt. Im allgemeinen gibt es jedoch keine „Faustregel", wie ich Probleme bewältige - die Fülle der täglich an mich gestellten Herausforderungen verlangt generell nach raschen und richtigen Entscheidungen. Es gibt wenige Situationen, über die ich nicht spontan eine Meinung habe, die stabil, aber nicht unverrückbar ist. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Rückblickend gesehen war wahrscheinlich die Entscheidung, in Wien Wirtschaftswissenschaften zu studieren und dann den journalistischen Weg einzuschlagen, die beste meines Lebens. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich komme aus einer Arbeiterfamilie, trotzdem ermöglichten meine Eltern meinen Geschwistern und mir Matura, Studium und damit in weiterer Folge eine erfolgreiche Karriere. Ich entwickelte durch meine Erziehung einen kritischen, offenen Seins-Blick und dulde daher keine Halbwahrheiten, gebe mich nicht mit Scheinantworten zufrieden. Ich lernte „nein" zu sagen und selbst Jobs abzulehnen, die finanziell lukrativ waren, wenn ich dadurch Lebensqualität eingebüßt hätte. In diesem Zusammenhang hat das plakative Schlagwort „Nicht wir sollen dem Geld dienen - das Geld soll uns dienen" seine volle Berechtigung. Ich hatte einige Mentoren, die in meiner beruflichen Laufbahn eine wichtige Rolle spielten, darunter Dr. Manfred Jochum und Gerhard Weis, unter dessen Leitung ich Chefredakteur des ORF-Landesstudios Wien und schließlich des Hörfunks wurde. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich lege großen Wert darauf, mit intelligenten Menschen zusammenzuarbeiten; mit Persönlichkeiten, die klug, witzig und humorvoll sind und über einen gewissen Charme verfügen. Die beste Voraussetzung für gute Zusammenarbeit ist die Fähigkeit, penibel zu sein und trotzdem Spaß an seiner Tätigkeit zu haben, vor allem aber über sich selbst lachen zu können und nicht alles todernst zu nehmen. Sobald ich eine neue Position übernehme, führe ich mit allen Mitarbeitern dieser Abteilung ein Gespräch, um einen Eindruck von den fachlichen und menschlichen Qualitäten zu gewinnen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Meine Frau spielt bei meinem Erfolg eine tragende Rolle. Durch meine Partnerschaft mit ihr erfahre ich jenen Anspom und die kreative Herausforderung, die mich zu einem erfolgreichen Menschen im Sinne meiner Definition macht. Sie ist in meiner Gesamtentwicklung neben meiner Familie, die mich in meiner Kindheit und Jugend prägte, nicht mehr wegzudenken. Unsere Beziehung gibt mir Kraft und ist eine wesentliche Energiequelle. Beruf und Privatleben sind zwei Bereiche, die ich eigentlich nicht trennen kann, viel eher ergänzen sie einander. Ein in sich ruhender Mensch hat einen harmonischen Privatbereich und ein zufriedenstellendes Berufsleben. Wenn beides intakt ist, hat man Erfolg. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? So schwierig dies auch scheinen mag, wesentlich ist es herauszufinden, was man wirklich will, woran man Spaß hat, was der Beruf ist, von dem man sich vorstellen kann, ihn sehr lange mit großer Freude auszuüben. Wenn man sich keine eindeutige und ehrliche Antwort auf diese Frage geben kann, sollte man zumindest seine Möglichkeiten auflisten und Tätigkeiten herausfinden, die in den persönlich favorisierten Bereich fallen. Man sollte diese Wahl mit Kopf und Herz treffen und sie nicht von den kolportierten Chancen am zukünftigen Arbeitsmarkt abhängig machen. Sobald man seinen Traumberuf definiert hat, gilt es die dazu notwendige Ausbildung zu absolvieren, die zwar keine zwingende Voraussetzung für Erfolg ist, mit Sicherheit aber - vor allem durch die Erfahrung, die man dadurch sammelt - erfreuliches Beiwerk darstellt. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Die Wahrscheinlichkeit, daß ich dem ORF erhalten bleibe, ist aus meiner Sicht eine sehr hohe; ich kann mir aber auch sehr gut vorstellen, in branchennahen Bereichen Führungsaufgaben wahrzunehmen. Ihr Lebensmotto? Die Neugierde bewahren!

✱ Andrä Erwin Prof. em.

● Zur Person

Beruf: Industriedesigner. Funktion: Emeritierter Professor. Geboren - Datum, Ort: 20. Mai 1921, Dresden. Familienstand: Verheiratet mit Hertha, Kinder: Barbara (1952) und Horst (1956). Mitgliedschaften: Gesellschaft für Bürgerrecht und Menschenwürde. Hobbies: Klassische Musik, Lesen, Kultur in ihrer Vielfalt, Sauna.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Ausbildung zum Modellbauer in Dresden, arbeitete in der Folge in einem renommierten Modellbaubetrieb und leitete zuletzt die Modellschlosserei, bevor ich den Beruf aufgab, um 1947 ein Studium an der Hochschule für Werkkunst Dresden aufzunehmen. Ab 1951 war ich als Oberassistent in der Lehre tätig. Es entwickelte sich unter meiner Leitung ein leistungsstarkes Seminar Spielmittelgestaltung, und ich wurde mit der Wahrnehmung einer Dozentur an der Kunsthochschule Dresden beauftragt. Meine Karriere erfuhr mit der Reorganisation der Kunsthochschulen und Fachschulen in der DDR einen Einschnitt. Die angewandten künstlerischen Ausbildungszweige wurden von der Kunsthochschule Dresden an die HBK Berlin/Weißensee verlegt. Ich ging 1952 nach Berlin, führte meine Arbeit am Institut für Angewandte Kunst bis 1956 fort und knüpfte Verbindungen zum Institut für Lehrmittel der Volksbildung. 1956 übernahm ich als Leiter die neu gegründete Hauptverwaltung Spielwaren im Ministerium für Leichtindustrie der DDR. Hier eröffneten sich mir neue Möglichkeiten, die Spielmittelgestaltung zur Unterstützung und Förderung kindlicher Bildung und Erziehung durch unmittelbares Einwirken auf die Produktion voranzubringen. Nach Auflösung dieser Hauptverwaltung war ich in verschiedenen Positionen der Wirtschaft tätig, zuletzt zwei Jahre als Direktor des Instituts für Spielzeug in Sonneberg. 1964 wurde ich an die Burg Giebichenstein Hochschule für Industrielle Formgestaltung Halle berufen, erhielt eine Professur für Holz- und Spielmittelgestaltung und wurde zum Rektor gewählt. Diese Funktion übte ich bis 1971 aus. In dieser Zeit entwickelte sich die Hochschule zu einer der international führenden Ausbildungsstätten für Industriedesign. Ich baute 1965 den von mir gegründeten Fachbereich Spielmittelgestaltung auf, ein Novum an Hochschulen, auch international. 1978 wurde ich zum ordentlichen Professor für Industrie- und Spielmitteldesign berufen. 1986 wurde ich emeritiert. In der Folgezeit bestimmte wissenschaftliche Arbeit zum Spielmitteldesign den Alltag, auch hielt ich Weiterbildungskurse für Designer in der VR Vietnam. Während meiner beruflichen Laufbahn arbeitete ich kontinuierlich im Verband Bildender Künstler der DDR. Mehrere Jahre war ich Vizepräsident für die Bereiche Industrieformgestaltung und Kunsthandwerk. Ebenso prägend für meine Entwicklung war die internationale Arbeit im Rahmen des Austauschs der Hochschulen, über den Internationalen Designerverband sowie über den Internationalen Rat für Kinderspiel und Spielzeug.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Genugtuung über Erreichtes, zugleich ist Erfolg die Basis, Neues zu erkunden und in Unbekanntes vorzustoßen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Wenn ich mich am oben genannten Maßstab messe, ja. Der von mir gegründete Fachbereich hat

Copyrighted material

die Jahre sicherlich meine Frau, die mir bei mancher Entscheidungsfindung hilfreich zur Seite stand. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Da ich mich immer dem Gastgewerbe verbunden fühlte, führten letztendlich sämtliche meiner Entscheidungen mehr oder weniger zum Erfolg. Obwohl es immer wieder Rückschläge gab, bereue ich bis heute nicht eine Minute meiner bisherigen beruflichen Laufbahn. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Frau, die ich in Vorarlberg kennenlernte, hat mich immer unterstützt und meine Entscheidungen mitgetragen, obwohl sie anfangs eigentlich nicht sehr viel Begeisterung für das Gastgewerbe aufbringen konnte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich kann bis heute Gäste, die mich aus meiner Zeit in Kapfenberg kennen, in meinem Lokal begrüßen. Dies ist sicherlich die größte Anerkennung für einen Gastwirt. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Lehrlinge im Gastgewerbe wurden in neuerer Zeit mit so vielen Rechten ausgestattet, daß es für Gastronomen immer schwieriger wird, Personal auszubilden. Viele Jugendliche denken meist nur an ihre Rechte und nicht ihre Pflichten, was es in der Praxis sehr schwierig macht, Auszubildende im täglichen Betrieb zu integrieren. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir versuchen unseren Gästen über das ganze Jahr Spezialitäten zu bieten. Unsere Küche orientiert sich sehr stark an Angeboten der Saison, was immer eine optimale Frische der zubereiteten Artikel garantiert und, bedingt durch den Einkauf in unserer Nähe, die regionale Wirtschaft fördert. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Eine sehr schwierige Frage. Da es in der Gastronomie praktisch keinen Zusammenhalt der Wirte untereinander gibt und buchstäblich jeder sein eigenes Süppchen kocht, ist es auch für mich nicht einfach, mit meinen Konkurrenten in Kontakt zu treten. Gastronomen lassen lieber andere in die Pleite schlittern, um selbst vermeintlich mehr Geschäft zu machen, eine Einstellung, die ich nie teilen konnte und bis heute nicht kann. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich besuche immer wieder verschiedene Kochseminare, die von der Kammer oder der Tourismusregion Hochsteiermark veranstaltet werden. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Sollte sich jemand für eine Lehre zum Koch und Kellner entscheiden, ist es wichtig, auch seine Pflichten zu kennen und nicht immer nur auf seinen Rechten zu beharren. Wenn das berücksichtigt wird, bietet die Gastronomie sicherlich auch heute noch ein interessantes Betätigungsfeld mit guten Aufstiegschancen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist es, den Betrieb weiterhin erfolgreich zu führen und unsere Marktposition wenn möglich weiter zu festigen. Das ist in dem kleinen Ort, in dem wir angesiedelt sind und durch die Mitbewerber, mit denen wir den Standort teilen, oft leichter gesagt als getan.

✱ Angkawidjaja Tino Mag.

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Rechtsanwalt Mag. Tino Angkawidjaja., 1010 Wien, Nibelungengasse 8/1/1-3. Geboren - Datum, Ort: 18. Juli 1973, Graz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Bettina Artner. Eltern: Dr. Kresna und Eveline. Hobbies: Golf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Sacre Coeur in Graz und galt als schlechter Schüler. Meine Familie verhinderte, daß ich in der siebenten Klasse aufhörte und brachte mich 1992 zum Maturaabschluß. Nach der Matura drängte mich meine Mutter zum BWL-Studium, da sie meinte, daß das zu mir paßt. Dieses zog ich vier Semester durch. In diesem Studium gab es eine Rechtsprüfung, die in mir mein Interesse an Jus weckte. Ich absolvierte in drei Semester den ersten Abschnitt. Dann begann ich stundenweise in der Golfbranche zu arbeiten, daraus entwickelte sich ein Vollzeitjob. Eines Tages kam mein Großvater, Hermann Zimmermann, zu mir und stellte mir die entscheidende Frage, mir zu überlegen, was ich aus meinem Leben machen will. Falls ich mich wieder für das Studium entscheiden würde, bot er mir an, meinen damaligen Verdienst monatlich für die Dauer des Mindeststudiums weiter an mich zu zahlen. Da ich mich immer an Vereinbarungen hielt, begann ich sofort wieder mit dem Studium und zog dies konsequent durch. Ich verbrachte täglich von spätestens 8.00 bis 20.00 oder 21.00 Uhr meine Zeit an der Universität und beendete das den zweiten Abschnitt in vier Semestern, brauchte also ohne meine Arbeitsunterbrechung für das gesamte Studium trotz einiger Hindernisse nur sieben Semester. Nach dem Studium absolvierte ich mein Gerichtsjahr in Graz. Ich nahm, obwohl ich kein Richter werden wollte, den Rat an, mich als Übernahmswerber anzumelden, da ich nur auf diesem Weg auch in die Gerichtspraxis Einblick erhalten konnte, legte die notwendigen schriftlichen Prüfungen dafür erfolgreich ab und bekam die Verlängerung des Gerichtsjahres auf zwölf Monate. Dann kam die persönliche Ernüchterung. Ich bewarb mich bei zirka 200 Anwälten, wurde aber nur zu fünf Vorstellungsgesprächen eingeladen ohne ein konkretes Jobangebot zu erhalten. Ich ging daher wieder zu meinen Großvater, mit der Bitte um Finanzierung eines postgradualen Studiums in Salzburg, da ich ohne Zusatzausbildung schlechte Berufsaussichten hatte. Ich fuhr in der Folge jedes Wochenende nach Salzburg. Dort lernte ich nach drei Monaten meinen späteren Chef und heutigen Partner, Herrn Mag. Schmid, kennen. Ich warf ihm nachts in einem Lokal vor, daß die Anwälte einem keine Chance geben, zu zeigen, was man kann. Daraufhin bot er mir an, am folgenden Montag um 8.00 Uhr früh in seiner Kanzlei zu beginnen. Dies nahm ich war und arbeitete dort vier Jahre. Seit Mitte April 2007 bin ich selbständig, wir arbeiten nun als Regiepartner. Die Rechtsanwaltsanwärterzeit war eine harte Schule, weil ich kaum Freizeit und einen geringen Verdienst hatte. Ich habe sie aber für wichtig, da sich in dieser Zeit auch entscheidet, ob man für diesen Beruf auch geeignet ist. Meine Rechtsanwaltsprüfung legte ich mit nur sechs Wochen Prüfungsurlaub ab. Wesentlich war auch, daß ich immer wußte, in welchem Bereich ich tätig sein will. Mein Metier als Strafverteidiger und Familienrechtsexperte setzt den direkten Kontakt mit den Klienten und dem Gericht voraus. Ich lernte das dafür notwendige Wissen in meiner Ausbildungszeit, was in einer Kanzlei einer anderen Fachrichtung nicht möglich gewesen wäre.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist Zufriedenheit in all meinen Lebensbereichen. Ich denke, wenn man zufrieden ist, kommt alles andere, auch das Geld, automatisch. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich bin zufrieden. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es waren vor allem mein Großvater und Herr Mag. Schmid, die mir die Voraussetzungen für den beruflichen Werdegang ermöglichten. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die optimal Betreuung der Klienten. Ich erachte es als wesentlich, nicht auf die Uhr und auf das Geld schauen und für jeden Klienten auch als Mensch da zu sein. Ich erhalte Unterstützung von Werner Tomanek, einem der besten Strafverteidiger in Österreich, der mir Klienten schickt. Wichtig

Copyrighted material

R

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich definiere Erfolg nicht monetär, sondern als innere Zufriedenheit mit dem Erreichten. Sicher erwarte ich mir von meinem Beruf auch Anerkennung von außen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Wahrscheinlich gibt es Erfolgreichere als mich, doch kann ich behaupten, daß ich mit meinem Berufsverlauf ebenso wie mit meinem Privatleben recht zufrieden bin. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich eignete mir im Laufe meiner vielen Ferialpraktika gewisse kaufmännische Fähigkeiten an, die mir als Anwalt zugute kommen. Großen Wert lege ich in meinem Berufsalltag auf den Blick für das Wesentliche und versuche stets zielorientiert zu agieren. Als weitere Stärke würde ich mein Kommunikationstalent bezeichnen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? In meinem Beruf kommt es stark auf eine professionelle Wegbegleitung des Mandanten an. Bei Problemen versuche ich mich in die Situation meines Mandanten zu versetzen. Ich bin mir bewußt, daß der Weg zum Anwalt kein gewöhnlicher ist und versuche, die Beweggründe des Mandanten für die Konsultierung eines Anwalts nachzuvollziehen. Entscheidungen werden Hand in Hand mit dem Klienten getroffen - wobei ich kann als Anwalt im Grunde nur Lösungsoptionen aufzeigen kann. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Nein, ich hatte kein dezidiertes Vorbild. Das Wichtigste war mir immer, mir selbst treu zu bleiben und nur zu tun, was ich mit meinem Gewissen vereinbaren kann. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Flexibilität, eine gewisse gesunde Distanz zur Arbeit, Engagement und Kollegialität im Sinne von Unterstützung, wenn es darauf ankommt, sind die wichtigsten Kriterien. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich trenne die beiden Bereiche strikt und nehme, wenn es sich vermeiden läßt, keine Arbeit mit nach Hause. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Auf Karrieremessen und dergleichen wird laut angepriesen, was man nicht alles als Absolvent vorzuweisen haben müsse, um einen Arbeitsplatz zu bekommen. Ich denke, daß man sich nicht zu sehr von dem dadurch erzeugten Druck einschüchtern lassen sollte und daß es viel wichtiger ist, das zielstrebig zu verfolgen, was einem selbst interessant und wichtig erscheint. Jeder muß den Weg gehen, der zu ihm und seinen Interessen paßt. Sich Netzwerke aufzubauen und zu pflegen ist zwar kein unbedingtes Erfordernis, kann aber doch sehr hilfreich sein und sich in der beruflichen Zukunft bezahlt machen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich wünsche mir, daß mir mein Beruf weiterhin viel Vergnügen macht und interessant und abwechslungsreich bleibt. Dabei möchte ich weiterhin immer so agieren, daß ich mit mir im reinen bleibe. Gerade bei beruflichen Projekten, wo es um viel Geld geht, ist darauf zu achten, daß die persönliche Einstellung davon unberührt bleibt und der Beruf nicht zu sehr auf das Privatleben abfärbt.

Aschauer Gerhard

Zur Person

Beruf: Transportunternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gerhard Aschauer Transporte- Taxi- Krankentransporte - 4463 Großraming, Lumplgraben 25. Geboren - Datum, Ort: 30. Jänner 1958, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Bernhard (1983), Nicole und Martina (1986), Evelyn (1987), Christoph (1989) und Stefan (1998). Eltern: Ludwig und Anna. Hobbies: Beruf, Entspannen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gemeinderat (FP), Bezirksausschuß der Kammer.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich lernte den Beruf eines Elektrikers, den ich mit einem Teil der Meisterprüfung abschloß. Es ergab sich nämlich, daß ich den Betrieb von meinem Stiefvater übernehmen konnte. Wir führen Transporte mit Lkw durch - ich belefere mit drei Lkws die Schlecker-Drogeriemärkte, haben aber auch das Taxi- und Mietwagengewerbe, machen Krankentransporte und erledigen mit sieben Kleinbussen Transporte von Kindergartenkindern und Schülern. Früher fuhr ich auch mit einem großen Reisebus, aber das ist in unserer Gegend zu wenig lukrativ.

> „Ich erachte es als wesentlich, die Angestellten in das Geschäft einzubinden."

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist Zufriedenheit mit dem, was man macht. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, im Endeffekt schon. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Zuverlässigkeit ist im Transportgewerbe ganz wichtig, ebenso der Umgang mit Kunden. Außerdem erachte ich es als wesentlich, die Angestellten in das Geschäft einzubinden. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Egal ob es sich um kleine oder große Probleme handelt, man muß überlegen, eine Nacht drüber schlafen und dann entscheiden. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Etwas nachzumachen ist nicht meine Art. Ich bin einer, der gerne Dinge probiert, bevor andere sie versuchen. Ich bin oft in einer Vorreiterrolle. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich brauche keine Anerkennung von außen, ich habe die innerliche Bestätigung, daß ich das Richtige tue. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Wir kämpfen seit Jahren mit der schlechten Preissituation im Lkw-Transportsektor. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Man akzeptiert mich so, wie ich bin. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mitarbeiter spielen eigentlich gar keine Rolle. Ein Mitarbeiter arbeitet so lange mit, solange man ihm Geld gibt und er damit zufrieden ist. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Für mich zählt das persönliche Auftreten. Wir haben keine Mitarbeiterfluktuation. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich erkläre ihnen, was Sache ist, ob ein Monat gut oder schlecht gelaufen ist, ob sie pünktlich gefahren und in der Zeit geblieben sind. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Sie können mit jedem Problem zu mir kommen, ich bin kein strenger Chef. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Stärke ist die Zuverlässigkeit. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich sehe Konkurrenten als Partner, ein Miteinander bringt mehr als ein Gegeneinander. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich mache den Beruf gerne, und wenn es paßt, nehme ich mir mehr Zeit für mein Privatleben. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Eigentlich nicht viel, denn ich lerne in meinem Beruf. Außerdem bin ich im Bezirksausschuß der Kammer. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Das Wichtigste ist, den Beruf zu ergreifen, den man gerne macht. Wenn man ihn gefunden hat, muß auch dafür kämpfen und darf ihn nicht halbherzig machen. Man soll außerdem nicht warten, etwas angeschafft zu bekommen, sondern selbständig arbeiten. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist es, die Firma zu erhalten und vielleicht an meine Kinder zu übergeben. Ich plane aber eher nicht im voraus. Ihr Lebensmotto? Jeden Tag genießen.

Aschl Harald Mag.

Zur Person

Beruf: Jurist. Funktion: Leiter Marketing und Vertrieb. Tätig bei: ÖBB-Technische Services GmbH., 1110 Wien, Grillgasse 48. Geboren - Datum, Ort: 20. November 1962, Wels. Eltern: Friedrich und Hennette.

Copyrighted material

Stolpersteine eliminieren, ist der Erfolg doppelt so wertvoll - „Schönwettererfolge" kann schließlich jeder haben. Es ist aber auch Bestandteil des Erfolges, ihn auskosten zu können. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich bin stolz darauf, was ich in meinem Leben aus eigener Kraft geschaffen und erreicht habe. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mit Überzeugungskraft und positiver Ausstrahlung habe ich immer wieder bewiesen, daß ich Dinge auch umsetzen kann. Das ist auch Teil meines Führungsstils - ich will nicht anschaffen, sondern Menschen überzeugen, begeistern und motivieren. Ich nehme Herausforderungen mit einer positiven Einstellung an und bringe meine Persönlichkeit ein, das ist ebenso Grundlage des langfristigen Erfolges wie der Spaß an der Arbeit. Rückschläge und Änderungen sehe ich als Chance, neue Dinge zu erfahren. Natürlich muß man auch manchmal zur richtigen Zeit am richtigen Ort sein, was aber bedingt, daß man immer Interesse zeigt. Dazu sollte man im Unternehmen stark präsent sein und seinen Wirkungsgrad dadurch erhöhen. Trete ich eine neue Position an, was ja häufig mit einer gewissen Skepsis beobachtet wird, erbringe ich auch den Beweis, daß das in mich gesetzte Vertrauen gerechtfertigt war. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich brauche neue Herausforderungen, sie sind das Salz in der Suppe. Ich wäre unglücklich, müßte ich 20 Jahre lang dieselben Aufgaben wahrnehmen. Entscheidungen überlege ich sorgfältig, dann treffe ich sie aber auch. Dabei zählen aber nicht nur Daten und Fakten, ich höre auch auf das Bauchgefühl. Besser eine falsche als gar keine Entscheidung. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich hatte auf meinem Berufsweg viele Vorbilder, aber im negativen Sinn. Es gab einige Vorgesetzte, wo ich dachte: So will ich nicht agieren! Das war prägend: positive Vorbilder verleiten eher zum Kopieren und Nachahmen, und das möchte ich nicht. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Natürlich höre ich wie jeder gern ein Lob von meinem Chef, aber die Anerkennung der Menschen, mit denen ich täglich zusammenarbeite, ist mir mindestens ebenso wichtig. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Wenn ich einen Bewerber alleine auswähle, heißt das noch lange nicht, daß das Team gut mit dem neuen Kollegen zusammenarbeitet. Daher bin ich dazu übergegangen, meine Filialleiter in die Entscheidung miteinzubeziehen. Wir erwarten von Mitarbeitern Leistungsbereitschaft, Initiative und Sozialkompetenz. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich versuche, die Rahmenbedingungen für eine freudvolle, effektive Zusammenarbeit zu schaffen; eine Atmosphäre, in der das Team selbst hochmotiviert ist. Eigenmotivation ist die Triebfeder, um weiterzuarbeiten. Ich lasse meine Leute eigenständig agieren, weil kein Mitarbeiter motiviert sein wird, wenn er zum bloßen Befehlsempfänger degradiert wird. Meine Devise lautet: Führen kraft der Person und nicht kraft der Funktion. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die Grenzen sind zum Großteil fließend: Erhalte ich um 20 Uhr einen geschäftlichen Anruf, nehme ich ihn natürlich an; oder ich erledige im Urlaub auf dem Laptop ein paar Kleinigkeiten. Aber ich denke, daß bei entsprechender Organisation und durch effizientes Arbeiten auch ausreichend Zeit für das Privatleben bleibt. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich bin der Meinung, jede Führungskraft sollte mindestens alle zwei Jahre im Bereich der Persönlichkeitsentwicklung etwas für ihre Fortbildung tun. Regelmäßige fachliche Weiterbildung ist ohnehin selbstverständlich und teilweise vom Unternehmen vorgeschrieben. Hört man auf zu lernen, hört man auf, erfolgreich zu sein. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Um ein möglichst breites Spektrum zu bekommen, sollte sich jeder zunächst vielseitig interessieren und dann entscheiden, welche berufliche Richtung er/sie einschlagen will. Lernen, abwarten und dann zuschlagen! Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte einen beruflichen Wirkungsgrad erreichen, wo ich mehr als nur meinen eigenen Verantwortungsbereich beeinflussen kann. Eine Position, in der ich strukturell und strategisch tätig werden kann, würde mich sehr reizen. Auf längere Sicht habe ich vor, selbständig etwas im Bereich der Persönlichkeits- und Personalentwicklung zu tun. Als Manager muß man zeitgerecht aus seiner Funktion ausscheiden, um dem Nachwuchs eine Chance zu geben.

✱ Barwinek Thomas

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer, Country Manager. Tätig bei: EMC Computer Systems Austria GmbH., 1120 Wien, Am Euro Platz 1/4, Stock. Geboren - Datum, Ort: 27. August 1959, Wien. Eltern: Alexander und Helene. Schöpferische Akte: Fachartikel in EMC Firmenzeitschrift „On Life Information" sowie in diversen Fachzeitschriften. Ehrungen: Wiener Schulmeister im Handball. Hobbies: Musik, Gitarrespielen, Nordic Walking, Wandern, Bildende Kunst, früher auch Handball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS-Matura im Jahre 1978 studierte ich an der Wirtschaftsuniversität Wien BWL. Ich gab das Studium allerdings bald wieder auf und absolvierte die HTL mit Fachrichtung Vermessungstechnik in Form einer Abendschule, da ich tagsüber mit diversen Jobs Geld verdiente. 1982 machte ich den Abschluß in Vermessungstechnik und arbeitete anschließend auch in diesem Beruf. Aufgrund einer Sportverletzung aus meiner aktiven Handballzeit mußte ich mich dann einer Operation unterziehen, und mein damaliger Chef kündigte mich. Allerdings versprach er mir, mich nach meiner Genesung wieder einzustellen. Dazu kam es aber nicht, weil das Baugeschäft zu dieser Zeit nicht gerade florierte und er kein Personal mehr einstellen konnte. Auch meine Bewerbungen als Vermessungstechniker bei anderen Firmen blieben erfolglos. Das war eine schwierige Phase, und ich überlegte, welche Branche bessere Berufsaussichten bieten würde. Die EDV erschien mir als zukunftsträchtige Perspektive, und als ich eine Anzeige der Ersten Allgemeinen Generali Versicherung entdeckte, in der ein Computer Operator gesucht wurde, bewarb ich mich. Obwohl ich keine Vorkenntnisse hatte, wurde ich aufgenommen, denn hinter dieser toll klingenden Berufsbezeichnung verbarg sich nichts anderes als recht einfache Tätigkeiten wie Lochkarten stanzen oder Farbbänder von Druckern wechseln. Das wurde mir bald langweilig, und ich wollte in absehbarer Zeit beruflich vorankommen. Also wechselte ich zur Data Service, einer EDV-Tochterfirma der damaligen Zentralsparkasse, wo die Herausforderung schon etwas größer war - zu dieser Zeit wurden nämlich die Bundestheater und andere Spielstätten mit einem EDV-gestützten Kartenmanagementsystem ausgestattet, sodaß die Kunden in jeder Z-Filiale Tickets kaufen konnten. Nach etwa einem Jahr erhielt ich die Möglichkeit, direkt zur Zentralsparkasse zu wechseln, und war im Operating tätig. Von dort kam ich dann in eine Abteilung, die sich mit Arbeitsvorbereitung und Systemprogrammierung beschäftigte. Das war auch der erste Schritt in eine Richtung, die insgesamt etwas fordernder war. Wir installierten und implementierten Systeme auf Großrechnern und führten außerdem die erforderlichen Schulungen für die User durch. Natürlich absolvierte ich parallel auch die erforderlichen Kurse und Trainings. Die EDV-Branche boomte, und Großrechner-Spezialisten waren

Copyrighted material

sehr gefragt, sodaß ich schließlich zur Allianz Versicherung wechselte, die einen Systemprogrammierer suchte. Wiederum konnte ich, unterstützt durch Schulungen und Kollegen, viel Neues dazulernen, und im Laufe von knapp drei Jahren spezialisierte ich mich auf das Online-Transaktionssystem IMS. Dann entstand der Gedanke, die Seiten zu wechseln und Erfahrungen bei einem EDV-Hersteller zu sammeln. Das erschien mir nach so vielen Jahren im Anwenderbereich als reizvolle Perspektive, die mehr Abwechslung versprach. So kam ich zu Computer Associates, wo ich als Presales System Engineer tätig war. Ich blieb aber nur rund ein Jahr, weil die Firma und ich nicht optimal zusammenpaßten. Also wechselte ich zu Comparex, wo ich den ersten Schritt in Richtung Management machte. Ich begann ebenfalls als Presales System Engineer und stieg nach drei Jahren zum Leiter der Abteilung System Engineering für Österreich und einige umliegende osteuropäische Länder auf. Fünf Jahre nach meinem Eintritt kam es allerdings zu einem Merger mit unserem größten Mitbewerber, der Firma HDS. Es kam zu einigen politisch motivierten Postenvergaben, woraufhin ich mich entschied, das Unternehmen zu verlassen. Ich wechselte zur Firma Candle, die später von IBM aufgekauft wurde, und war dort in unterschiedlichsten Positionen von Vertrieb bis Consulting tätig. Candle war ebenfalls eine wichtige Station, da ich erstmals Vertriebsverantwortung übernahm. 1997 erfolgte mein Wechsel zu EMC, wo ich zunächst als Presales Engineer begann und wenige Monate später Leiter der Abteilung System Engineering wurde. In dieser Funktion stellte ich ein schlagkräftiges Team auf die Beine, mit dem wir neben Österreich die Märkte in Osteuropa und in einigen südosteuropäischen Ländern aufbauten. Das war eine sehr spannende und erfolgreiche Start-Up-Phase. Danach wurde ich zum Director of Sales Operation bestellt und hatte die Aufgabe, die diversen funktionalen Einheiten bei EMC aufzubauen. Außerdem wurde ich von meinem damaligen Chef Adrian MacDonald für verschiedene Spezialaufgaben eingesetzt. So war ich beispielsweise interimistisch eine Zeit lang Country Manager von Finnland. Dann bekamen wir auch Deutschland hinzu, mein Chef übersiedelte nach Frankfurt, und ich sollte ihm folgen. Das verweigerte ich aber, da ich ja meine Familie in Wien hatte. Trotzdem war die folgende Zeit extrem hart, weil ich jeden Montag Morgen nach Düsseldorf flegen und dort die Aufgaben eines Sales Managers für einige Distrikte wahrnehmen mußte. Tags darauf fuhr ich nach Nürnberg, dann nach Stuttgart und schließlich nach Frankfurt, um Adrian MacDonald zu berichten. Meist kam ich erst Donnerstag oder Freitag nach Wien zurück. Anfang 2001 platzte die berühmte Internet-Blase, und zusammen mit dem Terroranschlag vom 11. September geriet die Branche in ziemliche Schwierigkeiten. Wir verloren Deutschland als Territorium, und mein Chef bekam einen tollen Posten in unserem Hauptquartier in Boston, wo er eine Business-Partnerschaft mit Dell aufbaute. Ich wurde 2002 System Engineering Director für Europa inklusive Osteuropa, den Mittleren Osten und Afrika. In dieser Funktion hatte ich knapp 500 Leute unter mir, und die Aufgabe machte riesigen Spaß, auch wenn es aufgrund der starken Reisetätigkeit ziemlich hart war. Leider ist auch unser Geschäft noch immer unter den Auswirkungen des 11. September, die Abteilung wurde aufgelöst, und ich hatte die äußerst unangenehme Aufgabe, Stellen abzubauen und Mitarbeiter zu kündigen. Anschließend war ich auf EMEA-Ebene für Kooperationen im Services- und Dienstleistungsbereich zuständig, was aber nicht ganz mein Fall war. Als eine meiner früheren Positionen bei EMC, der Director of Sales Operations, für die Region EEMESA neu ausgeschrieben wurde, bewarb ich mich sofort und erhielt den Job auch. Ich arbeitete bis Mitte 2006 als rechte Hand unseres Region-Managers, der dann aber das Unternehmen verließ, und ich wurde vom Europa-Chef gebeten, die Leitung zu übernehmen, bis ein Nachfolger gefunden war. Mit Januar 2007 wechselte Osteuropa von der EMESA-Region zu EMEA North, die außerdem Österreich, Schweiz, Benelux, Skandinavien, Finnland und das Baltikum umfaßt. Dann verabschiedete sich unser Country Manager in Österreich, und ich wurde wieder einmal gebeten, interimistisch die Geschäfte zu leiten. Da wir aber keinen geeigneten Nachfolger finden konnten, erhielt ich das Angebot, die Position des Country Managers fix zu übernehmen. Ich entschied mich dann Ende März 2007 sehr gern, diese Aufgabe wahrzunehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der Respekt der Mitarbeiter und der Kunden ist für mich ein ganz wesentliches Element des Erfolges. Sehen Sie sich als erfolgreich? Wenn ich auf meinen bisherigen Berufsweg zurückblicke, bin ich stolz darauf, daß ich es, von einer ganz anderen Fachrichtung kommend, in dieser Branche bei einem renommierten Konzern doch sehr weit gebracht zu haben. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Jeder Schritt meiner Karriere war wichtig, denn auch wenn die Jobs zu Beginn keine geistigen Höchstleistungen erforderten, waren sie doch jeweils die Basis für die nächste Stufe. Ausschlaggebend für den Erfolg waren sicher auch mein gesunder Hausverstand und Authentizität. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Mit enormer Flexibilität und hundertprozentiger Orientierung an den Kundenwünschen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich empfand mich eigentlich nie bewußt als erfolgreich. Ich bin ein Mensch, der mit dem Erreichten nie zufrieden ist, und der sich ständig neue Ziele steckt. Das ist einerseits schrecklich, weil ich meine Erfolge nicht genießen kann; auf der anderen Seite aber möglicherweise eines meiner Erfolgsgeheimnisse - ich strebe aufgrund dieser Unzufriedenheit ständig weiter. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die grundlegende Entscheidung, nach meiner Sportverletzung in die EDV-Branche zu wechseln, war für mein weiteres Berufsleben prägend. Als ich mich später entschied, von der Anwender- auf die Herstellerseite zu wechseln, war dies ebenfalls wichtig und erfolgreich. Mit der Übernahme von Vertriebsaufgaben schuf ich dann die Basis, auf der meine weitere Karriere aufbaute. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein früherer Chef bei EMC, Adrian MacDonald, war ein wichtiger Wegbegleiter. Unser Verhältnis war von sehr guter Zusammenarbeit geprägt, er förderte mich und stellte mir einige berufliche Weichen, die mich voranbrachten. Natürlich habe ich auch meinen Teil dazu beigetragen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Je höher man die Karriereleiter hinaufsteigt, desto weniger wird Anerkennung auch ausgesprochen. Es wird erwartet, daß man mit selbstmotiviert ist, und Höchstleistungen werden als Selbstverständlich angesehen. Aber mir ist die Anerkennung durch meine Mitarbeiter wesentlich wichtiger als irgendwelche Plaketten oder Urkunden. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? 95 Prozent des Erfolges beruhen auf den Leistungen der Mitarbeiter. Je besser meine Mitarbeiter sind, desto erfolgreicher bin ich. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich stelle an Mitarbeiter ähnliche Ansprüche wie an mich selbst - Authentizität, gesunder Menschenverstand, Flexibilität und Ehrlichkeit. Ich muß mich auf die Aussagen meiner Mitarbeiter verlassen können. „Dampfplauderer" brauche ich nicht. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich höre den Mitarbeitern zu, wenn sie mit Fragen und Problemen zu mir kommen. Ich habe viele Manager erlebt, die den Mitarbeitern das Gefühl vermitteln, daß ihnen deren Anliegen nur lästig sind. Die beste Motivation ist es, die Leute ernst zu nehmen und für sie da zu sein. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Mein Privatleben hat durch das jahrelange Reisen doch sehr gelitten. Es ist sehr schwierig und langwierig, vernachlässigte Freundschaften wieder zu aktivieren und neu aufzubauen. Ich bin noch immer dabei das zu tun. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich habe es in einer Branche, wo ich eigentlich gar keine echte Berufsausbildung hatte, nur so weit gebracht, weil ich mich immer

Copyrighted material

und konstruktiven Ingenieurbau zu studieren. Ich erhielt ein Stipendium für maximal elf Semester, die Mindeststudienzeit betrug zehn Semester. Daher stand ich ziemlich unter Druck, und zu Beginn mußte ich auch ziemlich kämpfen, weil ich als HTL-Absolvent im Vergleich zu einem AHS-Maturanten in der Mathematik einiges aufzuholen hatte. Mit viel Einsatz gelang es mir aber tatsächlich, das Studium im Sommer 1985 mit Auszeichnung abzuschließen. Anschließend begann ich beim Ingenieurbüro Schickl als Statiker für das U-Bahn-Baulos U6/3 in der Ausführungsphase. Nach Abschluß des Projektes erreichte mich wieder der Ruf der ÖBB, die zu dieser Zeit unter dem Titel „Neue Bahn" zahlreiche Bauprojekte startete. Im März 1987 wechselte ich zur ÖBB Generaldirektion und betreute dort in der Abteilung Unterbau Tunnelbauprojekte in der Planungs- und Ausführungsphase. Außerdem absolvierte ich die ÖBB-interne Management- und Lehrausbildung und war dann auch als Vortragender im Rahmen der bautechnischen Ausbildung für das Fachgebiet Tunnelbau tätig. Im Jahr 1989 wurde neben der ÖBB die Eisenbahn-Hochleistungsstrecken AG gegründet, wohin ich auf meinen Wunsch abgestellt wurde. Zunächst übernahm ich die Leitung der Fachabteilung Geotechnik und Tunnelbau, im Juni 1995 wurde ich zum Projektleiter für den Semmering-Basistunnel ernannt. Im November 1998 erhielt ich zusätzlich die Projektleitung für den Wienerwaldtunnel. Per 1. Jänner 2005 wurde die Eisenbahn-Hochleistungsstrecken AG in die ÖBB Infrastruktur Bau AG integriert, wo ich weiterhin als Projektleiter für Semmering-Basistunnel und Wienerwaldtunnel zuständig war. Mit Anfang 2007 wurde ich zum Geschäftsbereichsleiter Neu- und Ausbaubestell. Hier werden alle Bauvorhaben der ÖBB abgewickelt, das Investitionsvolumen beträgt knapp eine Milliarde Euro pro Jahr.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das gemeinsame Erreichen von Zielen, den Abschluß von Projekten mit einem Team, betrachte ich als Erfolg. Da sich unsere Bauvorhaben von der Planung bis zur Vollendung meist über viele Jahre erstrecken, ist natürlich auch das Erreichen von Etappenzielen bereits ein Erfolg. Aus diesen Zwischenzielen schöpfe ich Kraft für den nächsten Schritt. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich habe nie konkrete Karriereplanung betrieben. Wenn man seine Aufgaben mit Freude und Erfolg bewältigt, ergibt sich der nächste Schritt fast automatisch. Mit meinem bisherigen Weg bin ich sehr zufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Um im Beruf erfolgreich zu sein, braucht man in erster Linie engagierte Mitarbeiter, die mitziehen und sich voll einbringen. Ich sehe es als eine meiner wesentlichen Aufgaben, die Mitarbeiter zu motivieren, ihnen den Rücken zu stärken und sie vor Unannehmlichkeiten abzuschotten. Diese soziale Verantwortung nehme ich sehr ernst. Außerdem ist es notwendig, innerhalb des Unternehmens Netzwerke aufzubauen, und durch konstruktive Zusammenarbeit mit anderen Bereichen Vertrauen zu gewinnen. Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich bin täglich mit einer wahren Informationsflut konfrontiert und muß hier versuchen, das Wesentliche vom Unwesentlichen zu trennen und Prioritäten zu setzen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich hatte immer ein sehr gutes Verhältnis zu meinen jeweiligen Vorgesetzten und zu den Vorständen, die mich forderten und förderten. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfahre immer wieder Anerkennung durch die Kollegenschaft und durch meine Vorgesetzten. Es ist aber gar nicht so leicht, in einem großen Konzern wie der ÖBB auch den Richtigen mit dem Lob anzusprechen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Wir sind ja ein Dienstleistungsbetrieb, und darum stehen die Mitarbeiter an erster Stelle. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Mit Unterstützung des Personalbüros wird eine Vorauswahl getroffen, um die besten Bewerber mit den geeigneten beruflichen Qualifikationen herauszufiltern. Dann versuche ich im persönlichen Gespräch festzustellen, wie stark das Interesse des jeweiligen Kandidaten ist, ob er eine Vorstellung von seinem künftigen Aufgabengebiet hat, ob er konkrete Fragen dazu hat. Sind alle diese Voraussetzungen gegeben, kommen Faktoren wie Persönlichkeit, Authentizität und Sympathie zum Tragen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wir führen regelmäßige Mitarbeitergespräche, in denen wir herausfinden wollen, ob jemand Probleme hat - bei einem Projekt, im Umgang mit den Kollegen, puncto Informationsaustausch und vieles andere. Wenn wir da oder dort Verbesserungsbedarf orten, reagieren wir auch mit geeigneten Maßnahmen. Wir sprechen den Mitarbeitern Anerkennung aus, weil die Projekte meist sehr schwierig sind, und freuen uns, wenn Ideen und Vorschläge von ihnen eingebracht werden. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Bei aller Freude am Beruf ist es wichtig, zumindest am Wochenende einen Ausgleich zu finden und sich der Familie zu widmen. Auch wenn die Balance nicht immer stimmt, so bemühe ich mich doch darum. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Der öffentliche Verkehr, und damit auch die Bahn, wird immer mehr an Bedeutung gewinnen. Auch wenn die ÖBB in der Öffentlichkeit vielleicht nicht immer so positiv dargestellt wird, kann ich jungen Menschen nur raten, auch im Sinne der Umwelt auf die Bahn zu setzen. Der Individualverkehr wird eines Tages seine Grenzen erreichen. Vielleicht scheinen andere Jobs oder Branchen kurzfristig attraktiver, die Zukunftsperspektiven bei der ÖBB sind auf jeden Fall langfristig gegeben. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Als Geschäftsbereich der ÖBB haben wir stets Vorgaben. Wir müssen ein Sparprogramm fahren, das sehr schwierig umzusetzen ist, und ich hoffe, daß uns dies gelingen wird. Außerdem sind wir jener Bereich im Unternehmen, der in den Augen anderer nur das große Geld ausgibt. Hier unser Image nach außen und auch innerhalb des Konzerns zu verbessern, ist ein langfristiges Ziel. Wir wollen als das gesehen werden, was wir sind - nämlich als die Experten, welche die Infrastruktur von morgen bauen.

Bauer Thomas

Zur Person

Funktion: Outlet Manager. Tätig bei Glücks- und Unterhaltungsspiel Betriebsgmbh WinWin., 2460 Bruck an der Leitha, Wienergasse 3. Geboren - Datum, Ort: 30. Jänner 1969, Baden. Kinder: Lisa (1992). Eltern: Kann und Walter. Ehrungen: Silbermedaille beim Lehrlingswettbewerb in Wels, 1988. Mitgliedschaften: Oldtimerverein und Modellbauclub Tribuswinkel. Hobbies: Motorradfahren, Spazierengehen, Schwimmen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volks- und Hauptschule in Baden und absolvierte anschließend eine Kellnerlehre im Grand Hotel Sauerhof in Baden 1988, nach Abschluß meiner Lehre, leistete ich zunächst meinen Präsenzdienst ab und arbeitete anschließend bis 1990 als Kellner in der Diskothek Toscana in Baden. Ich suchte dann eine neue Herausforderung und war in weiterer Folge als Staplerfahrer bei Sempert in Traiskirchen tätig. Doch nach einem halben Jahr warf ich das Handtuch, bewarb mich bei den Casinos Austria und wechselte im Juli 1990 in das Casino Velden. Meine Aufgabe war, als Chasseur (Saaldiener) für das Wohl der Gäste zu sorgen. Im Jänner 1991 kam ich in das Casino Seefeld/Tirol, wo ich eineinhalb Jahre

Copyrighted material

einführte, wurde ich 2002 zum bis dato einzigen „Senior Expert" ernannt. Die RZB bildet ja auch viele Trainees aus, und ich übernahm zusätzlich die Aufgabe, bei der Auswahl der Kandidaten mitzuarbeiten und diese dann bis zum Abschluß der Ausbildung rund eineinhalb Jahre zu begleiten. Seit 1. Oktober 2006 bekleide ich meine derzeitige Position als Hauptabteilungsleiterin Export & Investment Financing, für die ich mich im Rahmen einer internen Ausschreibung beworben hatte, und die ich nach einem Auswahlverfahren für mich entschieden konnte. Hier bin ich mit insgesamt 100 Mitarbeitern zuständig für die Abteilungen Garantien, Akkreditive, Exportfinanzierung und Investitionsfinanzierung. In dieser Funktion reise ich viel und besuche mögliche Geschäftspartner vor allem im Bankenbereich in Ländern wie Iran, Vietnam, Indien, China, Indonesien, Malaysien und Thailand.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich meine Tätigkeit mit großer Zufriedenheit und Freude ausübe, fühle ich mich erfolgreich. Ich habe einen gewissen Anspruch an mich und meine Arbeit, und wenn ich diesen auch erfüllen kann, sehe ich das als Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, speziell weil ich nie darauf angewiesen war, durch persönliche Beziehungen oder Freundschaften etwas zu erreichen. Ich habe meine Karriere aus eigener Kraft aufgebaut. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Durchhaltevermögen und Beharrlichkeit waren sicher wichtige Faktoren auf meinem Karriereweg. Ich war immer bestrebt, alles von Grund auf kennenzulernen und darauf aufzubauen. Außerdem scheue ich Konflikte nicht und trage diese auch aus, allerdings ohne mich dabei mit irgend jemandem anzulegen. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Ich versuchte immer, meine Arbeit für mich und das Unternehmen so gut wie möglich zu machen - dadurch erhielt ich bei der RZB schließlich die Möglichkeit, mich als Hauptabteilungsleiterin Export & Investment Financing zu bewerben. Die Frauenquote in meiner Abteilung liegt bei 85 Prozent, was für diese Art der Tätigkeit durchaus dem internationalen Durchschnitt entspricht. Wir würden auch gern mehr Männer beschäftigen, leider melden sich aber viel zu wenige. Aber ich machte früher schon einige Erfahrungen, wo ich mich als Frau benachteiligt fühlte. Beim ÖCI hatte ich beispielsweise einen Vorgesetzten, der den Traditionen sehr verhaftet war und der einen männlichen Kollegen mit gleicher Ausbildung und Erfahrung eindeutig bevorzugte. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Obwohl zu Beginn meiner RZB-Tätigkeit die Karten verteilt schienen, gelang es mir, hier Karriere zu machen. Als ich mich bei der RZB langsam hocharbeiten konnte, begann ich mich auch erfolgreich zu fühlen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Mann Walter unterstützte mich auf meinem Berufsweg immer sehr. Seit ich zur Hauptabteilungsleiterin befördert wurde, ist er überhaupt wahnsinnig stolz auf mich. Das beruht auf Gegenseitigkeit, schließlich ist er ein höchst erfolgreicher Gastronom. Ich legte in jüngeren Jahren auch die Konzessionsprüfung für das Gastgewerbe ab, damit ich notfalls das Lokal weiterführen könnte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich spüre, daß mir von den Mitarbeitern Respekt entgegengebracht wird - das empfinde ich als schöne Anerkennung. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Auch wenn es abgedroschen klingt: Ohne die Unterstützung und den Einsatz der Mitarbeiter könnte ich keinen Erfolg haben. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Wenn ich bei einem Bewerber oder bei einer Bewerberin dieses gewisse Feuer in den Augen sehe, das Wille und Einsatzbereitschaft signalisiert, sind die Voraussetzungen schon mal gut. Neben der fachlichen Qualifikation, die ich voraussetze, ist mir soziale Kompetenz sehr wichtig. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Durch Zuspruch und Vorbildwirkung. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die RZB bzw. die von mir geleitete Abteilung verfügt über Experten mit langjährigem Know-how, auch unser Ausbildungsniveau ist sehr hoch. Im Unterschied zu den meisten anderen Banken blieb die Raiffeisen Zentralbank von Fusionen verschont und kann auf eine stabile und bewährte Unternehmensstruktur verweisen. Zu unserem Kundenkreis zählen in erster Linie die Top-1.000-Unternehmen des Landes. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Auf der Ebene der Exportfinanzierung kennt man sich innerhalb der Branche natürlich, ich treffe meine Kollegen zu diversen Anlässen, und wir pflegen einen fairen, freundlichen Umgang im Geschäftsleben. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Wir haben keine Kinder, und mein Mann ist wochentags beruflich ebenfalls sehr stark im Einsatz. Aber am Wochenende bleibt genügend Zeit für das Privatleben, diesbezüglich gibt es keine Probleme. In unserer harmonischen Ehe und Partnerschaft hole ich mir die nötige Kraft für die beruflichen Anforderungen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Das passiert permanent und reicht von Fachliteratur über Seminare bis zur Betreuung durch einen persönlichen Coach. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es ist gut, engagiert zu sein, aber Übermotivation ist der falsche Weg. Erfolg kommt nicht über Nacht, man muß den Dingen Zeit geben. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte den Erfolg, den meine Hauptabteilung in den letzten Jahren hatte, gemeinsam mit unseren höchst motivierten Mitarbeitern weiter fortsetzen. Ihr Lebensmotto? Großes geht auch still.

✱ Baumgartner Franz Ing.

„Die Arbeit macht mir einfach Spaß."

Zur Person

Funktion: Betriebsleiter, Vertriebsleiter. Tätig bei: BerlinerLuft TECHNIK GmbH., 6130 Schwaz, Alte Landstraße 15. Geboren - Datum, Ort: 30. Jänner 1964, Innsbruck. Familienstand: Verheiratet mit Melanie. Kinder: Nina (1994) und Anna (1996). Mitgliedschaften: Gambrinus Freunde (Sozialfond). Hobbies: Golf, Motorbootfahren.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an der Höheren Technischen Lehranstalt für Maschinenbau in Fulpmes 1983 war ich drei Jahre lang in Stuttgart bei einer Firma in der Luft- und Klimatechnik tätig. Nach dem Bundesheer ging ich im Jahr 1987 nach Wien und erhielt die Möglichkeit einen Fachmarkt für Haustechnikteile zu eröffnen. Dort machte ich die Expansion mit, die sich auf drei Märkte in Österreich erstreckte. Anschließend kehrte ich in den elterlichen Betrieb nach Tirol zurück. 1994 versuchten meine Brüder und ich dieses klimatechnische Unternehmen zu retten. 1998 mußten wir zur Kenntnis nehmen, daß der Betrieb zu sehr überschuldet ist. In der Folge wurde ich bei BerlinerLuft Betriebsleiter und dann Verkaufsleiter. BerlinerLuft ist ein Unternehmen, das in ganz Europa tätig ist und auch schon in Übersee eine Niederlassung hat. Wir in Österreich sind eine eigenständige GmbH und landesverantwortlich. Das bedeutet, wir vertreiben ausschließlich die Teile, die in Deutschland selbst hergestellt werden. Ich bin seit dem ersten Tag des Bestehens der österreichischen Niederlassung für das Unternehmen tätig. Momentan sind wir beim Expandieren, wir möchten in Graz eine weiteren Betrieb eröffnen. Wir haben in den letzten Jahren einige Erfolge erzielt und mit dem Flughafen Wien ein renommiertes Projekt betreut. Jetzt streben wir Wachstum an.

Copyrighted material

ich eine stabilere, attraktivere und regierungsfähigere Grüne Partei hinterlassen. Ihr Lebensmotto? Mir gefällt der Spruch des berühmten Komikers der 30er Jahre, W. C. Fields, der für seine bitter-zynischen Bemerkungen bekannt war: „Wer Hunde und Kinder schlägt, kann kein ganz schlechter Mensch sein". Der Sinn dieses Satzes bedeutet für mich, daß man Werte durch Kontraste hervorheben kann, indem man das Gegenteil davon sagt, was erwartet wird.

✱ Bellens Danny

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter, Direktor Tätigkeit: Freizeitpark „Jurassic Island" - Saurierpark Traismauer GmbH., 3133 Traismauer, In der Traisenau 2. Geboren - Datum, Ort: 16. November 1960, Lokeren/Belgien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Alexandra. Kinder: Denise (1988) und Daniel (1991). Eltern: Emile und Francine. Besondere Vorfahren: Adelsfamilie von Rousseau. Schöpferische Akte: Diverse Fachartikel. Ehrungen: Königlich-Belgische Ehrenauszeichnung. Hobbies: Handwerk.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Anschluß an die Matura in meinem Heimatland Belgien im Jahre 1977 ging ich für einige Jahre zum Militär und war bis 1983 in den USA stationiert. Dort lernte ich den Inhaber eines Marketingbüros kennen, verließ das Militär und war einige Jahre als Spezialmaskenbildner in der Filmbranche tätig. 1991 kam ich im Zuge von Dreharbeiten nach Österreich und gründete hier die Firma Beautyline Germany, ein Unternehmen, das sich mit dekorativer Kosmetik beschäftigt. 2005 übernahm ich schließlich den - nach dem Tod seines Gründers Ernst Kainz im Laufe der Jahre zusehends verfallenen - Saurierpark in Traiskirchen, dessen Leitung ich seither innehabe. Der Freizeitpark wurde nach meinen Plänen rundum erneuert und in „Jurassic Island" umbenannt. Im rund 30.000 Quadratmeter großen Park sind aktuell 40 neue, lebensgroße Dinosaurier untergebracht, insgesamt sollen über 100 Exemplare im Park aufgestellt werden. Neben den Sauriern bietet „Jurassic Island" zahlreiche Attraktionen, weitere sind in Planung. Bisher realisiert wurden eine Dinowerkstatt, ein Dinolabor, eine Dino-Cars-Rennstrecke, ein Kino, eine Bibliothek, ein Kinderspielplatz, ein Bade- und Strandbereich und eine „Ausgrabungsstätte", wo lebensgroße Dinosaurier-Skelette darauf warten, von Hobby-Paläontologen freigelegt zu werden. Eine besondere Sensation ist „Little Joe", ein beweglicher Baby-Saurier, der gerade aus dem Ei schlüpft.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es gibt jenen Augenblick, den jeder Mensch in seinem Leben irgendwann erlebt, in welchem ihm bewußt wird, daß aus einem Projekt wirtschaftlicher Nutzen zu ziehen ist. Diese Eindrücke positiv umzusetzen und mit gesundem Geschäftssinn zum Erfolg zu führen verschafft mir persönliche Genugtuung. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich nahezu alle meine Ziele erreichen konnte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wesentliche Erfolgsfaktoren waren wohl der Wille, über das gewohnte Maß hinaus Einsatz zu zeigen, sowie Kreativität in der Umsetzung verschiedenster Ideen. Hier ist besonders das Einfließen der eigenen Lebenserfahrung wichtig, die meist zum positiven Gelingen eines Projektes beiträgt. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Man muß in jeder noch so schwierigen Situation kämpfen und an sich selbst glauben - so lassen sich die meisten Probleme zur Zufriedenheit aller lösen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Im Laufe einer Karriere gibt es natürlich gute und schlechte Zeiten. Erfolg empfand ich immer dann, wenn ich nach fehlgeschlagenen Projekten wieder die Kraft und Zuversicht fand, mich wieder aufzurappeln, neue Ziele zu definieren und auf diese wieder hinzuarbeiten. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Alle meine bisherigen Tätigkeiten waren immer mit dem positiven Umgang mit anderen Menschen verbunden. Ausschlaggebend war sicher die Entscheidung, mein eigener Chef zu werden, um nicht mehr so stark vom Einfluß anderer abhängig zu sein. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? In jedem Falle Kreativität, da ich mich bei meiner Tätigkeit sehr schnell auf Veränderungen einstellen und entsprechend auf verschiedenste Situationen reagieren muß. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es gab keine bestimmte Person, die meinen Werdegang entscheidend prägte. Ich verfolgte meine Ziele immer alleine und setzte meine Vorhaben meist auch ohne Unterstützung um. Prägend wirkte nur mein Aufenthalt im Internat, der mich zum „Kämpfer" machte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? In meiner Zeit beim Film erhielt ich öfters Auszeichnungen. Anerkennung bedeutete damals etwa die Verleihung eines Oscars an einen Film, an dem auch ich mitarbeitete. Heute erfahre ich Anerkennung durch unsere Parkbesucher, die unsere Arbeit zu schätzen wissen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Unsere Besucher haben immer weniger Zeit und können in der Hektik, mit der sie teilweise durch den Park hetzen, nicht unser ganzes Angebot nützen, was mir persönlich leid tut. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche Rolle, da man ohne gute Mitarbeiter nicht erfolgreich sein kann. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich lege großen Wert auf Lernbereitschaft und Flexibilität. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich lade meine Mitarbeiter zwei bis drei Mal im Jahr ein, auch um ihnen meine Wertschätzung für ihre Leistungen zu zeigen. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich denke, daß mich meine Mitarbeiter positiv sehen, auch weil sie wissen, daß ich immer hinter ihnen stehe. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unser Freizeitpark ist sehr vielseitig, da er neben einem hohen Spaßfaktor auch zahlreiche Lernmöglichkeiten und ebenso Ruhebereiche bietet. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Es gibt für uns keine Konkurrenz, da unser Park in der jetzigen Form einzigartig ist. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich habe drei Scheidungen hinter mir, bin aber mittlerweile mit meiner Lebensgefährtin bereits neun Jahre zusammen. Sie hält mir beim Aufbau des Parks, und somit lassen sich für mich Beruf und Privatleben sehr gut vereinbaren. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Natürlich bleibe ich auf dem laufenden, was andere Anbieter unserer Branche betrifft, doch ansonsten ist Fortbildung kein sehr großes Thema für mich. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Entscheidend ist der Wille, etwas zu erreichen, alles andere kommt dann irgendwann von selbst. Leistung ist das Um und Auf, um erfolgreich zu werden und natürlich auch zu bleiben. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mit dem weiteren Ausbau des Parks, den ich noch realisieren möchte, wären meine Ziele dann erreicht. Ihr Lebensmotto? „Geht nicht" gibt's nicht.

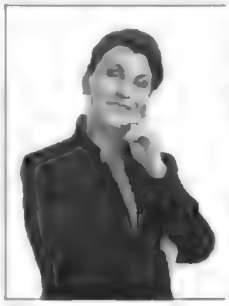
Copyrighted material

Zentraleuropa übertragen wurden, zeichnete ich in weiterer Folge für die Entwicklung der Niederlassungen in diesen Ländern verantwortlich. Seit 2005 habe ich weiters die Leitung des Internationalen Teams der Coface Austria Kreditversicherung AG inne, Anfang 2007 wurde ich Vorstandsmitglied von Coface Austria. Ich verantworte schwerpunktmäßig die Bereiche International Activities und IT&Operations. Die vier Tätigkeitsbereiche von Coface umfassen: Kreditversicherung (das älteste Standbein in Österreich, und in diesem Bereich sind wir seit über 50 Jahren heimischer Marktführer), Information und Inkasso (hier sind wir Marktführer in Zentraleuropa) sowie Factoring, ein neu etablierter und wachsender Geschäftszweig. Die Gesellschaften in Österreich sind heute für 14 Länder verantwortlich.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg verbinde ich im allgemeinen damit, Ziele, die ich mir selbst gesteckt habe, zu erreichen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Wenn ich Resümee ziehe, dann kann ich doch sagen, bisher viel erreicht zu haben. Ich freue mich über bisherige Erfolge, und vor allem freue ich mich auf das, was die Zukunft bringt. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe niemals Verantwortung gescheut - im Gegenteil, ich habe stets gerne Verantwortung übernommen. Es gelang mir, ein über die Landesgrenzen hinaus agierendes Team zu bilden, zu motivieren und zu führen. Dabei war mir wichtig, professionelle Mitarbeiter mit besten Führungsqualitäten zu engagieren. Wir haben eine hervorragende Kommunikationskultur entwickelt, die Begegnungen auf derselben Augenhöhe zuläßt. Wir lernen alle voneinander, und jeder identifiziert sich in einem hohen Maß mit dem Unternehmen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich bin entscheidungsfreudig, gehe aber dennoch sehr sorgfältig vor, wenn ein Problem auftritt. Ehe ich eine Entscheidung fälle, informiere ich mich umfassend. Unser Unternehmen ist sehr konsensorientiert, weshalb ich bei Konflikten darauf achte, alle Betroffenen anzuhören und ihre Sichtweisen in meine Entscheidung einfließen zu lassen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Als Manager muß man lernen, selbst mit wenig verbalen Streicheleinheiten auszukommen, aber dennoch Anerkennung an seine Mitarbeiter weiterzugeben. Diese zum Ausdruck gebrachte Wertschätzung fördert in jedem Fall das Vertrauen untereinander. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir haben an uns den Anspruch gestellt, nicht nur Marktführer in unseren einzelnen Geschäftsfeldern zu werden, sondern weltweit eine führende Rolle im Bereich Forderungsmanagement einzunehmen. Um diesen Anspruch erfüllen zu können, positionieren wir uns insbesondere mit unserem Serviceangebot. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Es gelingt mir gut, diese beiden Lebensbereiche zu trennen, auch wenn es vorkommen kann, daß die Freizeit vom Berufsleben beeinflußt wird. In meiner Freizeit beschäftige ich mich jedoch mit völlig anderen Themen als im Berufsleben und versuche aufzutanken, um wieder fit im Berufsleben zu stehen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate jungen Menschen, mit den eigenen Stärken zu arbeiten, neugierig zu bleiben, Mut zu beweisen, viele Dinge auszuprobieren, ohne sich zu verzetteln, und sich selbst treu zu bleiben. Eine fundierte Ausbildung ist wichtig, aber nicht alles. Auch Persönlichkeitsentwicklung und die Erarbeitung sozialer Kompetenzen sollten immer im Zentrum der eigenen Bemühungen stehen. Vor allem Auslandsaufenthalte dienen dazu, seinen Horizont zu erweitern. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mittelfristig ist die Positionierung aller Niederlassungen von Coface als Marktführer im jeweiligen Land das Hauptziel. Dabei erachte ich als wesentlich, das Potential der Mitarbeiter vor Ort zu fördern. Mitarbeiterentlohnung und das Angebot bester Karriereaussichten sind unserem Konzern ein großes Anliegen.

✱ Berger Ingrid Mag.



Zur Person

Funktion: Teamleiterin. Tätig bei: Bank für Tirol und Vorarlberg., 1010 Wien, Tegetthoffstraße 7. Geboren - Datum, Ort: 23. August 1964, Wien. Eltern: Elfriede und Rudolf. Hobbies: Reisen, Lesen, Kunst und Kultur, Gärtnern, Sport.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Handelsakademie in der Hetzendorferstraße in Wien 1983 begann ich bei der BAWAG am Schalter zu arbeiten und lernte dort drei Jahre lang die verschiedenen Bankgeschäfte kennen. 1986 begann ich das Studium der Handelswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität Wien, das ich 1992 mit einer Diplomarbeit über das Thema Personalwesen beendete. Im Anschluß daran verbrachte ich drei Monate in Italien, um meine Sprachkenntnisse zu vertiefen, kehrte dann zurück nach Österreich und begann 1993 bei der RZB im Bereich des International Private Banking zu arbeiten. Im Jahr 1995 wurde dieser Bereich allerdings an die Firma Kathrein & Co. ausgelagert, wo ich dann bis 2000 in der Kundenbetreuung tätig war. Berufsbegleitend begann ich 1999 eine Ausbildung zum Certified European Financial Analyst und wurde aufgrund dieser Zusatzausbildung Mitte 2000 von der Bank Gutmann abgeworben, wo ich ebenfalls in der Kundenbetreuung tätig war. Ende 2006 bekam ich ein Angebot der Bank für Tirol und Vorarlberg, mich in Richtung Teamleiter zu verändern, und bin seither in dieser Position und weiterhin im Privatkundenbereich tätig.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich innere Zufriedenheit, weil der finanzielle Faktor stimmt und mir in meiner Tätigkeit die Möglichkeit geboten wird, mich weiterzuentwickeln. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich immer wieder die Chance bekomme, etwas Neues zu lernen, mich zu entwickeln und zu verändern. Außerdem arbeite ich in einem Beruf, der mich zutiefst befriedigt und mir Spaß macht, was enorm förderlich für meine persönliche Definition von Zufriedenheit ist. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Neben Selbstsicherheit war meine hohe soziale Kompetenz, die ich mir durch die Jahre in der Kundenbetreuung aneignete, ausschlaggebend für meinen Erfolg. Meine fundierte fachliche Ausbildung ist hier ebenso zu nennen wie die ständige Bereitschaft zur Weiterbildung und Konsequenz in der Verfolgung der eigenen Ziele. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Nach meiner Einschätzung ja, da der Finanzbereich immer noch von männlichen Kollegen dominiert wird und es für mich und meine Kolleginnen wesentlich schwieriger war, uns zu profilieren. Allerdings bekamen wir in den letzten Jahren von Kundinnen immer wieder Rückmeldungen, daß sie lieber von weiblichen Mitarbeitern betreut werden, was für die Zukunft hoffen läßt. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Herr Dr. Christoph Kunath, mit dem ich in der RZB und bei Kathrein zusammenarbeitete, und der mittlerweile in der Spängler Privatbank am Wiener Stephansplatz tätig ist, vermittelte mir Perfektionismus, forderte mich fachlich und wurde inzwischen auch ein guter Freund. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das ist oft schwierig, obwohl ich die Möglichkeit hätte, auch von zu Hause aus zu arbeiten, allerdings

Copyrighted material

versuche ich das tunlichst zu vermeiden. Natürlich gibt es immer wieder Zeiten, in denen ich versuche abzuschalten und mich ausschließlich privaten Anliegen widme. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Fortbildung steht bei uns täglich auf dem Plan, da wir über aktuelle Änderungen am Finanzmarkt ständig auf dem laufenden sein müssen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Speziell in unserer Branche wird es immer schwieriger, ohne Hochschulabschluß eine entsprechende Position zu erlangen. Wichtig ist es daher, konsequent in der Verfolgung seiner Ziele zu sein und nicht zu resignieren, sollten Vorstellungen und Wünsche nicht von Anfang an in Erfüllung gehen. Ein klares Ziel vor Augen und die hartnäckige Umsetzung der eigenen Vorhaben sind das Um und Auf, um in der Finanzwelt erfolgreich zu werden. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Für mein neues Betätigungsfeld würde ich mir ein verläßliches Team wünschen, das bereit ist, Veränderungen anzunehmen, und auch in hohem Maße lernwillig ist, unsere Kunden vorbildlich betreut, sich für sie einsetzt und alles in allem ein perfektes Service bietet. Ihr Lebensmotto? „Nie sollst du soweit sinken, von dem Kakao, durch den man dich zieht, auch noch zu trinken!" (Erich Kästner)

✱ Bergk Robby

● Zur Person

Beruf: Diplomingenieur Elektroniktechnologie. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: KOMSA Data & Solutions GmbH, 09232 Hartmannsdorf, Niederfrohnaer Weg 1. Geboren - Datum, Ort: 21. September 1965, Karl-Marx-Stadt (heute Chemnitz). Familienstand: Verheiratet mit Silvana. Kinder: Eric (1991) und Felix (2005). Eltern: Heinz und Lilo. Mitgliedschaften: GPM Deutsche Gesellschaft für Projektmanagement e.V. Hobbies: Familie, Gitarrespielen, Sporttauchen, gute Gespräche.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte eine Lehre zum Elektromonteur mit Abitur im Chemnitzer Werkzeugmaschinenwerk „Fritz Heckert". Nach anschließendem Wehrdienst und kurzzeitiger Tätigkeit als Elektromonteur im Fritz-Heckert-Werk studierte ich von 1987 bis 1991 an der Ingenieurhochschule Mittweida Elektroniktechnologie mit Abschluß als Diplomingenieur. Nach verschiedenen beruflichen Stationen als Layouter bei der GED mbH Hennef, als Verkaufsleiter der ACT GmbH Chemnitz/Witzschdorf, als Leiter der EDV-Abteilung der Phone GmbH in Gornau sowie Leiter der EDV-Abteilung von Metallbau Grünewald in Witzschdorf, bei denen ich wertvolle berufliche Erfahrungen sammeln konnte, bin ich seit 1996 bei der KOMSA KT tätig. Ich fungierte zunächst als Betreuer der User in der KOMSA und der externen Kunden und hatte die Projektleitung für die Programmierung verschiedener Softwareprojekte inne. Seit Januar 2000 bin ich Leiter der Softwareentwicklung, im Oktober 2000 wurde ich als Geschäftsführer der KOMSA Data GmbH (jetzt: KOMSA Data & Solutions GmbH) eingesetzt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, das zu erreichen, was ich mir vornehme, und dabei Spaß zu haben. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend waren mein großer Ehrgeiz und mein ausgesprochenes Engagement. Ich hatte von Anfang an die Möglichkeit, mich zu entfalten, mir wurden keine Grenzen gesetzt. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich trete ihnen mit einem Lächeln entgegen, denn sie sind es, die den Beruf erst interessant machen. Ich reagiere nie überstürzt, sondern hole zuerst Informationen und die Meinungen anderer ein, halte Rücksprache und handle erst dann und mit Überlegung. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Das kann ich schlecht sagen. Bereits in meiner Kindheit und Jugend verspürte ich in der jeweiligen Stufe entsprechenden Erfolg. Auch nach Abschluß des Studiums stellten sich Schritt für Schritt kleinere und später größere Erfolge ein. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Sehr wichtige Entscheidungen sind oftmals die Entscheidungen, etwas nicht zu tun. So eine Situation trat vor sechs Jahren ein, als es darum ging, den Fortbestand nicht zu gefährden. Wichtige und richtige Entscheidungen waren auch immer die Personalentscheidungen, die ich traf. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ich halte Originalität für besser, da jeder seinen eigenen Weg gehen muß. Wer imitiert, wird nie besser sein als der, den er imitiert. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Vater prägte mich stark. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die größte Anerkennung war für mich die Berufung zum Geschäftsführer. Anerkennung erfahre ich dann, wenn ich bei Entscheidungen um Rat gefragt werde. Meine Meinung zählt, und meine Erfahrung wird anerkannt. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es ist schwer, gute Mitarbeiter zu finden, die ehrgeizig und willig sind, dazuzulernen. Nicht wenige Jugendliche haben eine Stimmung, die nur noch „Null Bock" signalisiert. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Meine Mitarbeiter haben einen wesentlichen Anteil am Erfolg. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Die Mitarbeiterauswahl erfolgt nach fachlichen Aspekten, außerdem ist mir wichtig, daß meine Mitarbeiter aufgeschlossen sind und einen kritischen Geist haben. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich motiviere sie, indem ich ihnen Verantwortung übertrage. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Stärke ist die Flexibilität. Wir können unwahrscheinlich schnell auf aktuelle Veränderungen am Markt reagieren. Der Kunde steht immer im Mittelpunkt. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Wettbewerb ist wichtig für die Weiterentwicklung. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Meine Frau arbeitet auch im Unternehmen, das erleichtert vieles. Ansonsten gilt auch für mich: Jeder erfolgreiche Mann hat eine starke Frau an seiner Seite. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Sehr, sehr viel. Fortbildung findet immer in irgendeiner Form täglich statt, beginnend mit der Zeitungslektüre. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man muß lernen, lernen und nochmals lernen - und genügend Ehrgeiz entwickeln. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Meine beruflichen Ziele liegen in der Firma. Privat ist es mir ein Anliegen, meine Kinder gut zu erziehen. Ihr Lebensmotto? Leben und leben lassen.

✱ Bernegger Horst Mag.

● Zur Person

Beruf: Wirtschaftsprüfer und Steuerberater. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: PricewaterhouseCoopers Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung GmbH, 1030 Wien, Erdbergstraße 200. Geboren - Datum, Ort: 8. März 1969, St. Johann im Pongau. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Martina. Kinder: Julia. Schöpferische Akte: Fachbeiträge. Mitgliedschaften: Verein für Corporate Art, Institut der

Copyrighted material

mein Hit „Griechischer Wein", den auch Bing Crosby später auf seiner letzten LP interpretierte. Weitere Platten waren 1977 „Aber bitte mit Sahne" und 1978 „Buenos Dias Argentina" mit der bundesdeutschen Fußballnationalelf - in nur fünf Wochen erhielt ich dafür eine Goldene Schallplatte, nach zwei Monaten bereits Platin. 1979 wurde die Acht-Minuten-Komposition „Wort" mit den Berliner Philharmonikern aufgenommen. 1980 sahen 330.000 Besucher meine Konzerttournee mit 110 Konzerten. Mein Bekanntheitsgrad in Deutschland lag damals bei 95 Prozent. 1987 sang ich in der TV-Sendung „Heute abend in Beijing" in Peking ein Duett mit der chinesischen Star-Sängerin Cheng Fangyang. Die Sendung wurde von 400 Millionen chinesischen Fernsehzuschauern mitverfolgt. 1992 sahen 220.000 Zuschauer mein Konzert auf der Donauinsel in Wien, welches als das größte Konzert in Europa aller Zeiten gilt. 1993 unterzeichnete ich einen lebenslangen Schallplattenvertrag mit Arola. 1994 erreichte mein Remake „Aber bitte mit Sahne" wiederum Gold. Ich bin der einzige deutschsprachige Musiker, der vier Jahrzehnte hindurch Goldene Schallplatten entgegennehmen durfte. 1995 wurde mir das Große Ehrenzeichen der Republik Österreich verliehen, 1997 fand meine 14. Konzerttournee mit insgesamt 111 Konzerten statt, die von mehr als 330.000 Zuschauern besucht wurden. Insgesamt habe ich über 900 Lieder komponiert und mittlerweile 50 Alben veröffentlicht. Mit meinen bislang über 100 Millionen verkauften Tonträgern zähle ich weltweit zu den erfolgreichsten Interpreten mit den höchsten Verkaufszahlen. Am 2. Dezember 2007 wird das Musical „Ich war noch niemals in New York" mit meinen Kompositionen im Operettenhaus Hamburg seine Weltpremiere feiern.

Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend sind Talent, Eigenständigkeit und ein bißchen Glück. Ich habe nie geglaubt, soweit zu kommen, wie ich gekommen bin. Als ich von zu Hause wegging, fragten meine Eltern immer, wie es mir denn als Musiker ginge. Selbstverständlich sagte ich immer: „Phantastisch." In Wahrheit spielte ich in einem Café mit einer Trinkgeldtasse auf dem Klavier und hoffte, dort nicht ewig spielen zu müssen. Ich bin ein verträglicher Mensch und suche Harmonie. In meiner gesamten Karriere habe ich zum Beispiel nur zwei Manager gehabt. Nach 15 Jahren war es verständlich, daß es mit dem ersten Manager nicht mehr so klappte. Jeder hatte das Gefühl, der andere verdiente zu viel und machte zuwenig. Was auf jeden Fall entscheidend ist, um in der Musikbranche einen lang anhaltenden Erfolg zu haben, ist Eigenständigkeit. Als ich den ersten großen Hit landete („Griechischer Wein", ein Mega-Hit, der unter anderem den griechischen Wein-Export um 30 Prozent ansteigen ließ, was meine Einladung durch Karamanlis, den griechischen Ministerpräsidenten, zur Folge hatte), bat mich die Plattenfirma, einige weitere griechische Songs zu schreiben, da die Marketingchancen zu diesem Zeitpunkt natürlich sehr gut waren. Aber genau das habe ich nicht gemacht. Ich hatte einen einzigen „griechischen" Song geschrieben, und mein nächster war „Ein ehrenwertes Haus". Das hat verhindert, vom Markt den Stempel einer Kategorie aufgedrückt zu bekommen. Somit ist es mir immer gelungen, als Musiker zeitlos zu sein. Ahnten Sie, daß Sie so berühmt werden würden? Ich habe an den meisten Tagen schon daran geglaubt, daß ich mit meiner Musik Erfolg haben würde, aber daß ich soweit kommen würde, daran habe ich nicht im Traum gedacht. Nach welchen Kriterien wählen Sie Ihre Mitarbeiter aus? Bei den Musikern achte ich besonders auf Ausstrahlung und Harmonie. Es ist absolut nicht sinnvoll, nur auf die musikalische Qualität Wert zu legen. Wir haben schon oft Musiker bevorzugt, die uns anderen Freude an der Arbeit vermitteln und sich harmonisch in die Gemeinschaft einfügen. Was gibt Ihnen Kraft? Das Publikum, die Fans, der Markt. Wie wichtig ist Ihnen das Urteil des Publikums, also von Laien? Musik für Musiker zu machen hatte ich für falsch. Musik ist da, um etwas zu bewegen, also muß sie die Leute erreichen. Und dafür ist der Geschmack des Publikums richtig und entscheidend. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Bewahren Sie sich Ihre Eigenständigkeit, machen Sie Ihre Musik, vielleicht kommt der Trend, der Ihre Musik getragen sein läßt!

Bogner Christian

AUTOHAUS BOGNER

Citroen

www.autohaus-bogner.at

Zur Person

Beruf: Autohändler. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Autohaus Bogner GmbH., 7210, Mattersburg, Felixstraße 6-12. Geboren - Datum, Ort: 21. April 1975, Eisenstadt. Eltern: Reinhard und Annemarie. Hobbies: Lesen (Fachliteratur, Romane), Computer, Sport.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Privathauptschule St. Chestana in Wiener Neustadt besuchte ich die Handelsschule in Mattersburg. Diese brach ich 1992 ab. Stattdessen absolvierte ich die Lehre zum Großhandelskaufmann bei Citroen Österreich in Wien. Nach Beendigung des Wehrdienstes übernahm ich 1994 in der Firma meines Vaters die Leitung im Ersatzteillager. Seit 2005 bin ich Geschäftsführer der Firma Autohaus Bogner GmbH. Wir führen die Automarken Citroen, Jeep, Dodge und Chrysler. Neben dem Autohandel betreiben wir eine Werkstatt, eine Tankstelle mit angeschlossenem Café und ein Ersatzteillager.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg habe ich, wenn der Kunde mit seinem Kauf glücklich ist. Diese Einstellung habe ich durch die Erziehung meiner Eltern erfahren, sie ist unsere Firmenphilosophie, die sich in den letzten 30 Jahren gut bewährte. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja. Ich versuche jeden Kunden optimal zu beraten, und deshalb bezeichne ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Der persönliche Einsatz meiner Mitarbeiter, meines Vaters und von mir selbst. Wir sind um sieben Uhr morgens in der Firma und, wenn es notwendig ist, bis zwanzig Uhr. Für langjährige Kunden sind wir im Notfall auch nachts erreichbar, wenn es z.B. darum geht, ein Auto abzuschleppen. Das ist für uns Kundenservice. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Mit den Importeuren ergeben sich mehrere Herausforderung wie z. B. Lieferverzögerungen. In diesem Fall heißt es, mit viel diplomatischem Geschick die bestmögliche Lösung herbeizuführen. Die ständig wachsenden Bedürfnisse der Kunden gilt es befriedigen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Als ich ein Auto innerhalb von wenigen Minuten verkaufte, fühlte ich mich sehr erfolgreich. Das hat mich begeistert und motiviert. Ich glaube, dieser Kunde fährt dieses Auto heute noch. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? In erster Linie mein Vater, denn er hat das alles hier aufgebaut. Auch mein Lehrherr hat mich sehr geprägt - ich möchte fast sagen, daß ich in den Jahren meiner Lehre bei ihm mehr gelernt habe als während meiner gesamten Schulzeit. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Der Autofahrer ist den Spritpreisen und vielen anderen Kosten rund um das Auto ausgeliefert. Um ein Auto zu besitzen und zu fahren, fallen heute hohe Kosten an, und deshalb fährt der Autofahrer sein Auto länger, bevor er sich

Copyrighted material

sammeln. Seit Dezember 1973 bin ich als Rechtsanwalt in Wien eingetragen und selbständig tätig. Zum damaligen Zeitpunkt war ich bereits Vater zweier Kinder, aber trotz kaum vorhandenen Startkapitals empfand ich keinerlei Existenzängste. Der Klientenzulauf erfolgte ausschließlich aufgrund meiner Tätigkeit und daraus folgender Empfehlungen, gesellschaftliche Akquisition wurde von mir nicht praktiziert. Ein gewisses Manko sehe ich in dem Umstand, daß ich meine gesamte Ausbildung in Österreich absolviert habe, heutzutage stellen Auslandserfahrungen bereits eine Art Bildungsstandard dar. Eine wichtige Begegnung in meinem Leben war das Zusammentreffen mit Dr. Haider, der mir bereits während seiner Studienzeit als außerordentlich fähige und talentierte Persönlichkeit auffiel. Als es im Zuge einer erfolgten Beleidigung zu einer Klage gegen Dr. Bruno Kreisky kam, nahm ich das Angebot zur Verteidigung an und vermochte diesen für mich persönlich sehr interessanten Prozeß zu gewinnen. Das damit verbundene Fachgebiet des Medienrechts avancierte im Zuge weiterer Verhandlungen zu einem meiner Spezialgebiete. In diesem Zusammenhang konnte ich 95 Prozent der Prozesse erfolgreich abschließen, wobei auch Präzedenzfälle geschaffen wurden. So verlor der Journalist Alfred Worm von „profil" einen Prozeß gegen Dr. Haider, wonn er Beschuldigungen bezüglich der Zahlung von Schweigegeldern vorgebracht hatte. Aufgrund des hohen Ausmaßes der mit diesen Fällen verbundenen Aversion und Anfeindung durch die Presse versuchte ich, mich in Folge mehr im Hintergrund zu halten. Als im Jahr 2000 mein Vorgänger im Justizministerium erkrankte, war dringender Bedarf an einem Nachfolger gegeben - in diesem Zusammenhang kam Dr. Jörg Haider auf meine Person zu sprechen. Ich rechnete zum damaligen Zeitpunkt mit einer Aufgabe im Kuratorium des ORF und entschied mich sozusagen über Nacht, dem Ruf ins Justizministerium zu folgen. Gleichzeitig verkaufte ich auch meine Kanzlei. Im Zuge meiner politischen Tätigkeit bekam ich deutlich den Groll der Journalisten zu spüren, den ich mir aufgrund von hart geführten medienrechtlichen Prozessen zugezogen hatte, aber auch deren Respekt, den ich mir durch meine faire Verhandlungsführung erworben hatte. Nachdem ich zu Beginn meiner politechen Karriere über sehr wenig Erfahrungen im Bereich der Politik verfügte, bestand diesbezüglich eine starke Lernbereitschaft, wobei ich ausgezeichnetes Fachwissen im Bereich meines Ressorts für wesentlich wichtiger hielt als politische Referenzen. Ich war bis Juni 2004 Bundesminister für Justiz und bis September 2005 Mitglied des Nationalrates. Seit meinem Rückzug aus der Politik bin ich wieder als Anwalt mit eigener Kanzlei tätig.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg manifestiert sich in dem Beitrag, den man zu seinem persönlichen Wohlbefinden im Zuge der eigenen Lebensführung beisteuert. Sehen Sie sich als erfolgreich? Erfolg stellt für mich einen dehnbaren Begriff dar, wobei mein Werdegang als Rechtsanwalt mehr von eigenen Leistungen geprägt war als meine Ernennung zum Minister, bei der Zufälligkeiten durchaus eine Rolle spielten. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Im Zuge meiner beruflichen Tätigkeit vermochte ich geschickt die Balance zwischen finanziellen und fachlichen Interessen zu wahren, denn primär übe ich den Anwaltsberuf aus Liebe zum Beruf und nicht des Geldes wegen aus - was man gern macht, macht man gut. Das ist die Grundlage jeden Erfolges. Außerdem bin ich stets mit hohem Engagement bei der Sache, insofern muß ich mich oft davor hüten, mich nicht zu sehr mit den Klienteninteressen zu identifizieren. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? In schwierigen Situationen plane ich immer sehr genau voraus, nach dem Motto „Ein schlechter Plan ist besser als keiner", denn dieser muß ohnehin immer wieder auf seine Richtigkeit und Effizienz überprüft und korrigiert werden. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? In erster Linie war natürlich meine Frau enorm beeinflussend für mich. Im politischen Bereich war es Dr. Jörg Haider, der mir imponierte, weil er das bis zum Stillstand festgefahrene österreichische System nahezu mit alleiniger Kraft aufbrach. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Neben dem Goldenen Ehrenzeichen am Bande erhielt ich die höchste Auszeichnung, welche die Rechtsanwaltskammer zu vergeben hat. Auch bei meinen internationalen Besuchen als Politiker erhielt ich einige Auszeichnungen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Der nicht verkraftbare Zuwachs an jungen Anwälten ist ein großes Problem. Es gibt keine Zugangsbeschränkung wie zum Beispiel bei Notaren; jeder, der die nicht allzu strenge Anwaltsprüfung besteht, kann sich als Rechtsanwalt selbständig machen. Durch die Internationalisierung der Kanzleien und die damit verbundene Spezialisierung der jungen Anwälte geht das ursprüngliche Berufsbild unseres Standes verloren. Eine Fachkraft für ein bestimmtes Rechtsgebiet ist noch lange kein Anwalt. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich glaube, fast etwas zu energisch und zu durchschlagskräftig. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Den Erfolg, den ich jetzt habe, schreibe ich zu einem Gutteil meinen sehr tüchtigen Mitarbeitern zu. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich studiere keine Lebensläufe oder Zeugnisse. Wer mir als geeignet erscheint, bekommt seine Chance, verliert sie aber auch sehr schnell, wenn die Zusammenarbeit nicht funktioniert. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Möglicherweise sollte ich mehr loben, aber die beste Motivation ist es, wenn sich durch gemeinsame Arbeit der Erfolg einstellt. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind - neben einigen anderen Bereichen - sehr stark im Wirtschaftsrecht, allgemeinen Strafrecht und Wirtschaftsstrafrecht engagiert. Unsere Stärke ist es, rücksichtslos im positiven Sinne für die Klienten da zu sein und weiter zu kämpfen, wo andere schon aufgeben. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate jungen Menschen, sich nicht von der älteren Generation beeinflussen zu lassen. Ihr Lebensmotto? Ich lebe vom Erfolg und nicht von der Erklärung des Mißerfolges, denn wenn man wirklich ein Ziel vor Augen hat, gibt es immer einen legalen Weg, dieses Ziel zu erreichen.

✱ Boller Brigitta Dr.

„Es soll jeder in seiner Mitte ruhen, denn alles, was mit „zu" beginnt, ist schlecht!"

Zur Person

Beruf: Fachärztin für Radiologie und Ultraschallsonographie. Funktion: Vorstand des Röntgeninstitutes am Krankenhaus St. Elisabeth, 1030 Wien. Geboren - Datum, Ort: 23. Juli 1942 Wien. Kinder: Nikolaus (1983) und Alexandra (1986). Eltern: Prof. Dr. Reinhold und Gertrude. Hobbies: Hunde sowie Tiere aller Art, Blumen, Musik und Malen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gerichtlich beeidete Sachverständige. Wissenschaftliche Tätigkeit: Funktionelle Pathologie des muskulären Beckens und seiner Organe (Lehrbuch auf CD 2007), monatliche Workshops im KH St. Elisabeth über Outlet Obstruction Syndrome, Diagnose und konservative sowie chirurgische Behandlung.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte das Studium der Medizin an der Universität Wien, wobei ich drei Auslandssemester in New York verbrachte. Nach meiner Promotion war ich zunächst an der Universitätsklinik Wien in den Bereichen Strahlentherapie und Onkologie tätig,

Copyrighted material

bevor ich meine Facharztausbildung an der Abteilung für Kinderradiologie absolvierte. Ich erhielt ein Stipendium für besondere Ausbildung in der Kinderradiologie am Krankenhaus Eppendorf in Hamburg (Prof. Dr. A. Lassrich). In weiterer Folge fungierte ich als Leiterin der Röntgenabteilung des St. Anna Kinderspitals in Wien. Nach Übernahme des St. Anna Kinderspitals durch einen neuen Chef, Prof. Dr. N. Gardner - den ich überaus schätze und bewundere -, wurde das Kinderspital in eine Tumorklinik umgewandelt. Nachdem ausschließlich mit Kinderonkologie gearbeitet wurde, ich dies jedoch seelisch nicht ertragen konnte, wechselte ich in ein Gemeindespital (Sophienspital) der Stadt Wien. 1982 erfolgte meine Heirat, 1983 und 1986 die Geburten meiner beiden Kinder. Meine Ordination, die ich bereits 1979 eröffnet hatte, führte ich die ganze Zeit weiter. Nach der Kinderpause war ich kurze Zeit in einem Ambulatorium der Wiener Gebietskrankenkasse tätig und wechselte von dort 1990 als Vorstand der Röntgenabteilung an das Krankenhaus St. Elisabeth, 1030 Wien. Meine Schwerpunkte umfassen die Bereiche Strumadiagnostik, Mammadiagnostik, Abdominaldiagnostik und Dynamische Pelvikographie (Funktionsdiagnostik des Beckenbodens und der Beckenorgane). Auf diesem Gebiet arbeite ich mit dem weltbekannten Chirurgen Prof. Dr. Antonio Longo aus Palermo zusammen, der eine nahezu schmerzfreie und komplikationslose Hämorrhoiden-Operationsmethode entwickelte und zusätzlich eine Operationsmethode gegen eine bestimmte Art der Entleerungsstörung (Verstopfung). Diese Operationsmethode erforderte eine genaue Erforschung der Pathophysiologie des Beckenbodens und seiner Organe. In acht Jahren führte ich 3.600 Dynamische Pelvikographien selbst durch, führte zusätzlich sowohl in Europa als auch in Amerika Untersuchungen durch und verfüge daher über große Erfahrung auf diesem Gebiet. Aus diesem Grund habe ich auch beschlossen, eine Lehr-CD herauszubringen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In meinem Beruf bedeutet Erfolg für mich, den Patienten helfen zu können, neue Ideen zu entwickeln und diese auch voranzubringen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin überzeugt, daß ich gute Arbeit leiste - das ist für mich selbstverständlich. Ich mache mir jedoch keine Gedanken darüber, ob ich erfolgreich bin. Möglicherweise habe ich auch Schwierigkeiten, Lob und Erfolg anzunehmen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wie bereits erwähnt, bin ich nicht davon überzeugt, erfolgreich zu sein. Für meine berufliche Laufbahn waren große Vorbilder, Fleiß, Beharrlichkeit, Verläßlichkeit, Disziplin, Liebe zu den Patienten und gute Mitarbeiter ausschlaggebend. Auch hatte ich hervorragende menschliche und medizinische Vorbilder, mit denen ich zusammenarbeiten durfte. Ich arbeite ordentlich, gewissenhaft und behandle meine Patienten menschlich. Die Basis für den Erfolg sind die Liebe und das Interesse zum Beruf sowie die Liebe zu den Patienten. **Ist es für Sie als Frau in der Medizin schwieriger, erfolgreich zu sein?** Wir müssen sicher doppelt so viel arbeiten wie männliche Kollegen und permanent unser Wissen und Können unter Beweis stellen. Der Geschlechterkampf tobt nach wie vor in allen Berufen, jedoch insbesondere auch in der Medizin. Ärzte, die ihre weiblichen Kolleginnen nicht für voll nehmen, ignoriert man am besten, denn eine sinnvolle Diskussion ist im allgemeinen nicht möglich. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich bin ein absoluter Einzelgänger und gehe meinen Weg alleine. Man kann von den Kollegen sehr viel lernen, es käme mir jedoch nicht in den Sinn, jemanden nachzuahmen. Man kann eine Methode übernehmen, weiter ausarbeiten, Stellung dazu nehmen, aber man sollte Menschen und/oder ihren Beruf nicht imitieren. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Als erstes würde ich meinen Vater erwähnen, der ein sehr berühmter Internist der Nachkriegsperiode war und die I. Medizinische Abteilung am AKH mit 250 Betten leitete, die erste große Diabetikerstation ins Leben rief und den ersten gastroenterologischen Atlas als Abschiedsgeschenk der Kunst an die Technik veröffentlichte - denn zu seiner Zeit gab es noch keine Fotografie. Alle seine endoskopischen Abbildungen wurden gemalt. Er hat weitere acht Bücher in mehreren Auflagen herausgebracht und sehr viele Arbeiten über die verschiedensten Themen geschrieben. Er hat nicht nur in der Medizin, sondern auch auf anderen Gebieten zahlreiche Verdienste erworben. Sicherlich war das Aufwachsen mit einem genialen Mediziner für mich richtungsweisend. Ich hatte aber später auch Vorgesetzte und Freunde, die mein Leben prägten. Prof. Dr. Georg Salem, ein guter Freund meines Vaters, hat mir nach dessen Tod und nach einem schweren Unfall sehr geholfen, mich viele Male operiert und sich in ganz besonders liebenswerter Weise darum gekümmert, daß ich meinen persönlichen und medizinischen Lebensweg weitergehen konnte. Einige meiner Chefs, die in mir einen tiefen menschlichen und medizinischen Eindruck hinterlassen haben, möchte ich hier namentlich erwähnen: Das war Prof. Lassrich, Chef der Kinderradiologie in Hamburg, Prof. Krepler, Chef des St. Anna Kinderspitals, der ein unglaublich menschlicher und allseits wissender Kinderarzt auch auf dem Gebiet der Kinderradiologie war, und von dem ich sehr viel gelernt habe. Einer meiner Chefs, Prof. Dr. Erich Deimer, hat mich in die interventionelle Radiologie eingeführt. Viele andere meiner Lehrer haben mich geprägt; es würde jedoch zu weit führen, sie alle namentlich zu erwähnen. Ein besonderer medizinischer und menschlicher Freund ist seit vielen Jahren Herr Doz. Dr. Martin Glöckler, Chef der Chirurgischen Abteilung des KH St. Elisabeth, der es mir seit vielen Jahren möglich macht, an der chirurgischen Intervention teilzuhaben, was eine unglaubliche Erweiterung und Bereicherung der radiologischen Diagnostik bedeutet. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Patienten, die sich freuen, mich zu sehen, oder die ihre Dankbarkeit mit lieben Worten ausdrücken, sind meine schönste Anerkennung. Ein besonders rührendes Erlebnis hatte ich mit einer Dame, die zu mir kam und sagte, daß sie vor 26 Jahren bei mir famuliert hat und dies eine der schönsten Zeit ihres Lebens war. Ich hätte ihr so viel Menschlichkeit vermittelt, was sie nie vergessen hat. Sie arbeitete in Wiesbaden und nützte einen Wienaufenthalt, um mich persönlich zu besuchen. Das war Freude und Anerkennung pur. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich beschäftige seit einigen Jahren zwei junge, sehr begabte Kollegen, die mit mir mitgewachsen sind und mit sehr viel Einsatz und Liebe zum Beruf viele meiner Ideen verwirklichen. Die beiden Kollegen, Dr. Oleh Babyak und Volodymyr Denysenko, hat mir wirklich der liebe Gott geschickt. Wir arbeiten auf engstem Raum zusammen, und es gibt nie eine Mißstimmung. Ohne diese beiden Kollegen könnte ich meine wissenschaftliche Arbeit nicht auf diesem hohen Niveau betreiben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es ist mir bisher gut gelungen, nach einem ausgefüllten Arbeitstag trotzdem viel Zeit mit meinen Kindern zu verbringen, welche es mir von Herzen danken. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Weiterbildung passiert täglich. Schon im Umgang mit den Patienten und deren Krankheitsgeschichten lerne ich immer wieder neue Dinge dazu. Ich lese regelmäßig Fachliteratur aus verschiedensten Fachgebieten und besuche Veranstaltungen, die mich interessieren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Unabhängig von jedem Beruf kann ich den jungen Menschen nur zu Disziplin, Fleiß und Menschlichkeit sowie Ehrlichkeit raten. Es ist dies zwar nicht der leichteste Weg, sondern der Weg, der zum ehrlichen Erfolg führt. Eine Binsenweisheit zum Weitergeben: Es soll jeder in seiner Mitte ruhen, denn alles, was mit „zu" beginnt, ist schlecht! Zum Beispiel: zu süß, zu sauer, zu dick, zu dünn, zu groß, zu klein, zu fleißig, zu wenig fleißig, zu liebevoll, zu wenig liebevoll, etc.

Copyrighted material

Ausstieg 1990 wuchs ich in den Bereich Lehrerfortbildung hinein, da es mir auch immer großen Spaß machte, anderen etwas beizubringen und Musik einzustudieren. Ich verfüge über eine breite Palette an Fähigkeiten und bin ebenso Frontmann wie der Mann im Hintergrund. In Hessen leitete ich dann ein großes Chorprojekt mit 60 Schülern, bei dem ich mein Wissen aber auch an die Lehrer weitergab. Das machte mir großen Spaß, und so war ich bis 1999 in der Lehrerfortbildung tätig, und zwar im gesamten deutschsprachigen Raum in Deutsch, Englisch und Musik. Neben diesen pädagogischen Projekten bewege ich mich auch in der Werbebranche. 1999 traf ich zufällig Mag. Bernhard Widhalm, der damals Personalentwickler bei Zielpunkt war. Wir arbeiteten bei einigen Projekten zusammen, wälzten Ideen und so entstand 2000 die Firma „die SemiNarren". Mit diesem Unternehmen bieten wir für Firmenevents die emotionale Basis und den Geist, der die gewünschten Inhalte umsetzt. Im Gegensatz zu den üblichen, faden Technokratenpredigten bauen wir bei solchen Veranstaltungen eine Brücke zwischen Wirtschaft und Kunst.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Genug Zeit zu haben für sich selbst und den Partner, genug Geld zu haben für ein angenehmes Leben - das fällt mir spontan dazu ein. Erfolg ist die Freiheit, das zu tun, was man tun möchte. Früher bei der EAV war ich nur auftretender Künstler, und der Erfolg zeigte sich in Form von Applaus, ausverkauften Konzerthallen und Hitparadenplatzierungen. Inzwischen bin ich ruhiger und mehr in Konzept und Regie eingebunden. Ich empfinde es heute auch als Erfolg, wenn ich nach einer gelungenen Veranstaltung mit den SemiNarren mit den Kunden bei einem Bier zusammensitze. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe meinen Werdegang nie gestaltet, ich bin mein Werdegang durch mein Tun geworden. Laut Erich Fromm gibt es die Aspekte "Haben und Sein", ich würde noch das „Tun" hinzufügen. Ich kann ins kalte Wasser springen und schwimmen. Ich bin sprachbegabt und spreche erfolgreich die Sprache meines Mediums, meines Jobs. Und ich arbeite so viel wie nie in meinem Leben zuvor. Trotzdem bedeutet Erfolg für einen „Tun"-Menschen wie mich, manche Dinge auch lassen zu können. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Vorbilder sind Jimi Hendrix, Johann Sebastian Bach, Glenn Gould und Erich Fromm. Geprägt haben mich aber in erster Linie meine Eltern. Sie arbeiteten hart und waren in der Freizeit sehr kreativ. Das hat sicherlich meine künstlerische Ader geweckt. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Kunden brieten, wir liefern und setzen um. Wir schaffen es, Dinge zusammenzufassen und sie kurzweiliger zu machen. Wir verfügen über viel Erfahrung, sind trotzdem lernfähig und immer gut vorbereitet. Wir sehen uns als Dienstleistungskünstler, bieten humorvolle Unterstützung bei der Mitarbeitermotivation, Visualisierung von wunden Punkten und Stärken, bringen Farbe in graue Theorie und neue Impulse für die Unternehmensstruktur der Auftraggeber. Zu unseren Kunden gehören Unternehmen wie McDonalds, Billa, dm, ÖBB, Siemens, Volksbank und viele andere. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? In meiner Branche zählen Talent und Kreativität. Entweder hast du ein stark ausgeprägtes Talent, oder du bist auf mehreren Gebieten überdurchschnittlich gut. In jedem Fall muß man sich Netzwerke aufbauen, um ins Geschäft zu kommen. Damit du an Kunden herankommst, mußt du imstande sein, deine Begabungen als Produkte zu sehen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte mit den SemiNarren weiter wachsen, die Umsätze steigern und unsere Aktivitäten in Deutschland weiter ausbauen. Dort sehe ich einen großen Wachstumsmarkt für Wirtschaftskabarett nach Maß, wie wir es bieten. Ihr Lebensmotto? Are you the water, or are you the wave?

Brandl Franz

Zur Person

Beruf: Bankkaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Fortuna Werbung - Franz Brandl, 6135 Stans, Dornau 4. Geboren - Datum, Ort: 20. Dezember 1951, Schwaz. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Kinder: Florian (1975) und Elisabeth (1978). Eltern: Sidonie und Ludwig. Ehrungen: Ehrenzeichen der Stadt Schwaz. Mitgliedschaften: Kiwanis Club Schwaz, Turnerschaft Schwaz. Hobbies: Kochen, Wandern, Lesen, Garten.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde im Jahre 1976 zum Abteilungsleiter in der Sparkasse Schwaz ernannt. 1983 übernahm ich den Aufbau einer neuen Zweigstelle in Schwaz-Ost. Diese Filiale wurde komplett neu eingerichtet und erhielt einen neuen Kundenstock. 1992 übernahm ich die Marketingabteilung der Sparkasse Schwaz. Ich machte mich im Jahre 2002 aufgrund der beschränkten Aufstiegsmöglichkeiten in der Sparkasse mit der Werbeagentur selbständig. Ich setzte mir einen Zeitplan von fünf Jahren, in dem ich das Unternehmen abgesichert haben wollte, ein Ziel, das ich auch erreichen konnte.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, ein gesetztes Ziel zu erreichen. Man muß dazu auch seine eigenen Grenzen kennen und versuchen, am Boden zu bleiben und mit dem Erreichten zufrieden zu sein. Sehen Sie sich als erfolgreich? Da ich mein Ziel, das Unternehmen innerhalb von fünf Jahren gut zu etablieren, erreichen konnte, sehe ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine Zielstrebigkeit war ausschlaggebend für den Erfolg. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Herausforderungen begegne ich mit Gelassenheit. Ich lebe nach dem Grundsatz, gesund die Pension zu erreichen. Wenn ich mich über Dinge, die ich nicht ändern kann, unnötig aufrege, macht sich schlägt sich das auch auf meine Gesundheit. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Da ich aus dem Bankwesen komme, habe ich Ahnung von Bilanzen und weiß daher stets über den genauen Status des Unternehmens bescheid. Mittlerweile zeigt unsere Tätigkeit Ergebnisse und greifbare Erfolge. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die Entscheidung für die Selbständigkeit war eine erfolgreiche. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? In unserem Metier ist Originalität wichtiger. Jeder Kunde hat eigene Vorstellungen; diese mit dem Machbaren in Einklang zu bringen, ist das Spannende an meiner Tätigkeit. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Da gibt es niemanden. Was ich erreichen konnte, geschah aus eigenem Antrieb. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Obwohl die Anzahl der Werbeagenturen ständig steigt, gibt es Arbeit für jeden, der seine Tätigkeit gut erledigt. Deshalb sehe ich eigentlich kein generelles Problem der Branche. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter sind sehr wichtig für meinen Erfolg. Bedingt durch den Umstand, Quereinsteiger zu sein, wußte ich natürlich nicht in allen Dingen bescheid. Dies betraf speziell den praktischen Bereich. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich hatte das Glück, einen Mitarbeiter gewinnen zu können, der sich aktiv bei mir vorstellte. Der Zeitpunkt hierfür war damals perfekt gewählt. Berufliche Qualifikation

Copyrighted material

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Schulzeit ist mir in sehr angenehmer Erinnerung. Auf dem Gymnasium waren wir über alle Jahre nur zehn Jungen und vier Mädchen in der Klasse. Unser Klassenlehrer war sehr beliebt. Er vermittelte uns nicht nur die alten Sprachen, sondern gab einen Einblick in griechische und römische Kultur, was ein unerschütterbares Fundament für mein Leben war. Ich legte 1941 in Oldenburg das Kriegsabitur ab und wurde sofort zum Wehrdienst eingezogen. Als leidenschaftlicher Segelflieger hatte ich mich, wie viele meiner Schulkameraden, freiwillig zur Luftwaffe gemeldet. Im August 1941 wurde auf Befehl des Führers die Flugzeugführerschule geschlossen, und ich meldete mich zur Fallschirmtruppe. Als Fallschirmjäger kämpfte ich die beiden Winter 1941/42 und 1942/43 in Rußland, war dann zwei Monate in Frankreich stationiert und kam danach nach Italien, wo die Alliierten im Juli 1943 gelandet waren. Ich nahm an der legendären Schlacht um das Kloster Monte Cassino teil und ging als einer der wenigen Überlebenden am 25. Mai 1944 in Gefangenschaft, die ich in Italien, Ägypten und im Mittleren Osten verbrachte. Ich erlernte die englische Sprache, war Dolmetscher und leitete eine Arbeitseinheit. Im Juli 1948 wurde ich aus der Gefangenschaft entlassen und kehrte nach Oldenburg i.O. zurück. Ich war 25 Jahre alt. Nach einigen administrativen Schwierigkeiten konnte ich an meine alte Schule zurückkehren und bereits Ostern 1949 das normale Abitur ablegen. Noch im gleichen Jahr begann ich an der Technischen Hochschule in Hannover Maschinenbau zu studieren, da ich Flugzeuge bauen wollte. In meinem Semester waren nur Kriegsteilnehmer, und wir hatten alle nur den einen Wunsch, das Diplom so schnell wie möglich zu erlangen, da es für uns der Schlüssel zum Eintritt in die Gesellschaft war. Ich mußte hart für das Studium und dessen Finanzierung arbeiten und konnte trotzdem bereits nach acht Semestern in 13 Fächern die Prüfung ablegen und Ende 1953 meine Diplomarbeit abschließen. Die Diplomarbeit wurde von Prof. Glaser betreut, der am Max-Planck-Institut für Strömungsforschung in Göttingen tätig war. Schon während dieser Arbeit bot mir Prof. Glaser eine Stelle als Doktorand in seinem Institut an, die ich annahm. Im Februar 1956 promovierte ich. Die Stadt Göttingen war durch die Wissenschaft geprägt. Die Wissenschaftler kümmerten sich um ihren Ruf, lebten aber sehr bescheiden. Ich blieb am Institut, um meine Habilitationsarbeit zu schreiben und durfte an den Teestunden des Präsidenten der Max-Planck-Gesellschaft Göttingen, Prof. Otto Hahn, teilnehmen, der sehr vergnüglich über seine Zeit als aufstrebender Wissenschaftler berichtete. Mein Lebensweg wurde dadurch vorgezeichnet. Meine finanzielle Situation verbesserte sich, sodaß ich mir manchmal an einem Sonntag, in einem guten Lokal ein sehr gutes Mittagessen erlauben konnte. Ende 1959 habilitierte ich im Fach Verfahrenstechnik und erhielt vom Forschungsinstitut der Fa. Mannesmann AG den Posten eines Abteilungsleiters angeboten. Die Arbeitsmöglichkeiten waren hervorragend, das Gehalt war doppelt so hoch. Ich heiratete im Dezember 1959 und trat die Stellung bei der Mannesmann AG in Duisburg am 1. Januar 1960 an. Im Vergleich zu dem von Bescheidenheit geprägten Leben in Göttingen gerieten meine Frau und ich im Ruhrgebiet in eine blühende Welt des wirtschaftlichen Aufstiegs und des hart erarbeiteten Wohlstandes. Meine Arbeit betrieb ich mit dem gleichen Engagement wie in Göttingen, sodaß sich auch hier sehr bald Erfolge einstellten. 1963 wurde ich als ordentlicher Professor an den neu zu gründenden Lehrstuhl für Verfahrenstechnik der Technischen Universität Berlin berufen. Die ersten Jahre waren vornehmlich dem Aufbau des Institutes gewidmet, wobei zukunftsorientierte Ziele berücksichtigt wurden. Die erste größere Anschaffung war ein für damalige Verhältnisse großer Computer. Die damit gebotenen Möglichkeiten zur Lösung theoretischer Probleme fanden bei den Mitarbeitern großen Anklang. Die theoretische Ausbildung unter Einsatz des Computers fand in der Industrie zunächst keine Zustimmung, sondern stieß teilweise auf schroffe Ablehnung. Diese Einstellung änderte sich, als sie nach Einsatz so ausgebildeter Ingenieure feststellen konnte, daß diese für die Lösung technischer Probleme besser geeignet sind als computerkundige, aber technikferne Mathematiker. Die Hauptarbeit in der Forschung wurde im Rahmen von Doktorarbeiten und in geringerem Maße von Habilitationsschriften durchgeführt. Insgesamt konnten unter meiner Institutsleitung 73 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur Promotion und fünf zur Habilitation geführt werden, darunter waren 15 Promotionen von ausländischen Mitarbeitern. Ich hatte stets Wert darauf gelegt, daß etwa 20 Prozent der Mitarbeiter aus dem Ausland kamen. Eine besondere Bereicherung für das Institut und seine Gemeinschaft waren stets die Stipendiaten der Alexander von Humboldt-Stiftung sowie des Deutschen Akademischen Austausch Dienstes. Vor allem durch diese Stipendiaten wurde das Tor zur Welt jenseits von Deutschland und Europa geöffnet. Meine wissenschaftliche Tätigkeit brachte es selbstverständlich mit sich, daß ich in mehreren zuständigen deutschen und europäischen Fachverbänden mitarbeitete. In den meisten Ländern Europas und vielen Ländern der Welt war ich als Gastprofessor tätig, häufig mit sehr speziellen Aufgaben, wie beispielsweise Vorstellung und Initiierung neuer Forschungsbereiche oder Aufbau neuer und weiterführender Studiengänge. Zur Vorbereitung meiner Reisen, insbesondere in Länder außerhalb Europas, habe ich mich stets sorgfältig vorbereitet und Bücher über die Geschichte und Kultur des Landes gelesen. Es hat mir sehr geholfen, die Menschen in anderen Ländern und Kulturkreisen zu verstehen und zu respektieren. Die Aufenthalte in fremden Ländern haben mein Bild von den Menschen und der Welt stark geprägt. Ich kehrte stets bereichert zurück. Mit 68 Jahren wurde ich 1992 offiziell emeritiert. Meine Nachfolge im Institut gestaltete sich aber schwierig, sodaß ich noch bis 1996 voll weiterarbeitete. Danach habe ich nur noch ausgewählte Vorlesungen gehalten und meine Doktoranden betreut.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß die anderen Wissenschaftler meine Arbeit anerkennen. Entscheidend für die eigene wissenschaftliche Arbeit ist, daß die Ergebnisse nicht nur im eigenen Bereich, sondern auch über die Landesgrenzen hinaus anerkannt werden. Bei mir war das so, und deshalb wurden mir viele Gastprofessuren angeboten. Ich hatte eben das Glück, daß ich zu Beginn meiner Karriere in Göttingen einen ganz neuen Bereich in der Verfahrenstechnik entwickelte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich denke, harte Arbeit, die richtige Frau zur Seite und die richtigen Mitarbeiter. Gute Mitarbeiter und gute Studenten sind auch Anregungsmomente. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich habe eigentlich Tag und Nacht gearbeitet. Ich brauchte nur fünf Stunden Schlaf. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? In Anerkennung meiner wissenschaftlichen Ergebnisse wurde ich in zunehmendem Maße in nationale und internationale Gremien berufen. In den siebziger Jahren z.B. wurde ich zum Präsidenten der Europäischen Föderation für Chemieingenieurwesen berufen. Darauf war ich damals sehr stolz. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die wichtigste Entscheidung war die Professur an der Berliner Technischen Universität anzunehmen, weil ich dort die größte Freiheit hatte. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Nun, neben meinem Doktorvater Prof. Glaser, war das Prof. Tollmien, der Direktor des Max-Planck-Institutes für Strömungsforschung. Er hatte mich ermuntert, ganz neue Wege in der Forschung zu beschreiten. Ich möchte auch Prof. Betz erwähnen, der mir gleich zu Beginn meiner wissenschaftlichen Arbeit am Institut den Rat gab, alle meine neuen Erkenntnisse zu publizieren und den Gedankenaustausch mit anderen Kollegen zu suchen. Der entscheidende Punkt für einen Forscher ist, sich der wissenschaftlichen Öffentlichkeit zu stellen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich war häufig für die UNESCO

Copyrighted material

Meine Familie ist in meine enorme berufliche Belastung mit hineingewachsen und daran gewöhnt. Freiräume, die ich insbesondere für die Familie brauche, nehme ich mir. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? In Fortbildung investiere ich regelmäßig Zeit, studiere täglich Fachlektüre und besuche Seminare. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wer den Weg in die berufliche Selbständigkeit wählt, muß ein Ziel vor Augen haben, das er hartnäckig, auch gegen Widerstände verfolgt. Dabei muß unbedingt das Team mit einbezogen werden. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ziele sind die Weiterentwicklung der bereits vorhandenen Geschäftsstellen, die Eröffnung einer dritten im Chemnitzer Raum, die Suche nach einem geeigneten Stellvertreter sowie langfristig eine partnerschaftliche Nachfolgeregelung. Ihr Lebensmotto? Nie aufgeben.

✱ Braun Paul A.

● Zur Person

Beruf: Hausverwalter und Immobilienmakler. Funktion: Mitinhaber. Tätig bei: A. Brandstetter & Co. KG Immobilienverwaltung., 1130 Wien, Hietzinger Hauptstraße 34b/6. Geboren - Datum, Ort: 6. Oktober 1963, Wien. Kinder: Paul Philipp (1993) und Viktoria Laura (2000). Eltern: Heinz und Erika. Mitgliedschaften: ÖVI - Österreichischer Verband der Immobilientreuhänder. Hobbies: Golf, Jagd, Schifahren, Musik (Klavier und Saxophon), Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Handelsschule Weiss absolvierte ich eine Computerschule. Als dann 1981 in der Hausverwaltung Brandstetter, die meine Mutter gemeinsam mit Max Brandstetter aufgebaut hatte, eine Angestellte in Karenz ging, stieg ich zunächst aushilfsweise in den Betrieb ein. Aus diesem ursprünglich als zeitlich begrenzten Job sind mittlerweile über 26 Jahre geworden. Ich wuchs in die Materie hinein, lernte alle Facetten dieses Berufes von der Pike auf kennen und absolvierte nebenbei natürlich auch die entsprechenden Aus- und Weiterbildungen. Mittlerweile bin ich Mitinhaber der Firma Brandstetter, die sich neben der Verwaltung herkömmlicher Zins- und Eigentumshäuser auch auf sogenannte Mietrechtsgesetzhäuser spezialisiert hat. Bei diesen handelte sich um geschützte Objekte, bei denen wir trotz strenger behördlicher Auflagen Wege entwickeln, sie optimal zu verwerten. Wir sanieren und renovieren diese Häuser und machen daraus betriebswirtschaftlich interessante Immobilien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, stolz zu sein auf das, was ich erreicht habe - und zwar auf anständigem Weg und ohne mich dabei zu verkaufen. Ich setze Erfolg aber nicht mit Geld und materiellen Gütern gleich; das Erreichen eines Zieles, und sei es noch so klein, ist mir wesentlich wichtiger. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich sehe mich als erfolgreich, weil ich mit einer gewissen Bescheidenheit an das Thema Erfolg herangehe. Ich stehe mit beiden Beinen am Boden und bin mit der Situation sehr zufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich denke, daß meine Kommunikationsfähigkeit ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist. Ich kann sehr gut mit ganz unterschiedlichen Menschen umgehen, mit ihnen sprechen und vor allem zuhören. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Im Grunde genommen betrachte ich meine Geburt als ersten Erfolg - auch wenn meine Mutter dabei die größere Leistung vollbrachte. Der heutige berufliche Erfolg ist das Ergebnis einer kontinuierlichen Entwicklung. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Wenn ein Eigentümer zu mir sagt, „Danke sehr, Herr Braun, das haben Sie gut gemacht!", empfinde ich das als schöne Anerkennung, auch wenn es nicht allzu häufig vorkommt. Die eigentliche Anerkennung ist der Erfolg, wenn ein Projekt planmäßig realisiert wurde und Gewinn abwirft. Das muß mir niemand bestätigen, denn ich sehe das Ergebnis und den Erfolg schwarz auf weiß vor mir. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Rechtslage und die komplizierten Gesetze machen unsere Arbeit nicht gerade einfach. Doch das sind eben die Fakten, und damit müssen wir leben. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich versuche, stets höflich, nett und humorvoll zu sein. Natürlich gelingt dies nicht jeden Tag, aber ich hoffe, daß mich mein Umfeld im großen und ganzen als fröhlichen und positiven Menschen wahrnimmt. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Gute Mitarbeiter tragen ganz entscheidend zum Erfolg bei. Auch das beste Auto mit dem stärksten Motor wird sich ohne Räder keinen Meter bewegen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? In unserem Beruf zählt nach wie vor Handschlagqualität, daher stehen Loyalität und Verläßlichkeit ganz oben auf der Liste. Gerade in unserer Branche ist es schwierig, Mitarbeiter einzuschulen. Das kostet viele Jahre Zeit und Mühe, die sich dann irgendwann für das Unternehmen auch lohnen muß. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Der Beruf beeinträchtigt das Privatleben doch zu einem gewissen Maße, da man viele Gedanken und Probleme mit nach Hause nimmt. Doch nach über 25 Jahren in dieser Branche habe ich gelernt, damit umzugehen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Jungen Leuten, die in unsere Branche neu einsteigen und sich selbständig machen wollen, kann ich nur eines raten: Es ist nicht genug, die Konzessionsprüfung zu bestehen. Permanentes Weiterlernen ist heute unabdingbar, um der sich ständig ändernden Gesetzeslage gerecht zu werden.

✱ Bravc Wolfgang

„Mein Beruf ist mein Hobby."

● Zur Person

Beruf: Privates Bewachungsorgan. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bravc Friendly Security OEG., 8020 Graz, Karlauerstraße 33. Geboren - Datum, Ort: 6. April 1976, Wolfsberg. Eltern: Maria und Kurt. Hobbies: Motorsport, Fitneß. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Teilhaber der EBE Planungsbüro Ertl-Bravc-Eichrober OEG, Graz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an der AHS in St. Paul im Lavanttal leistete ich meinen Grundwehrdienst ab und verpflichtete mich ein Jahr freiwillig, um als Offizier der Reserve abzurüsten. Im Jahr 1996 übersiedelte ich nach Graz und begann an der TU Graz das Studium des Bau- und Wirtschaftsingenieurwesens. Ich rief sehr früh ein Büro für Technisches Zeichnen ins Leben, und 2005 kam es zur Vereinigung meines Büros mit zwei weiteren dieser Branche zur EBE Planungsbüro Ertl-Bravc-Eichrober OEG, zu drei gleichen Teilen aufgeteilt. Nebenbei beschäftigte ich mich verstärkt mit dem Sicherheitswesen und bin seit dem Jahr 1997 auch in dieser Sparte tätig. Im September 2003 gründete ich das Unternehmen Bravc Friendly Security, das mittlerweile über sieben Vollzeitmitarbeiter und 36 fallweise Beschäftigte verfügt. Wir kümmern uns bei Veranstaltungen aller Größenordnungen in ganz Österreich - von Ausstellungen und Messen über Veranstaltungen in Diskotheken bis hin zu

Copyrighted material

Gelassenheit hat sich im Laufe der Jahre aber eingestellt. Meine Frau und ich haben gelernt, im Urlaub nicht über Betriebliches zu reden und genießen unsere karge Freizeit mittlerweile. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Die Ausbildung hat einen hohen Stellenwert. Wesentlich für den Erfolg sind weiters Durchsetzungsvermögen und Achtsamkeit im Umgang mit seinen Geschäftspartnern. Im Falle einer Niederlage oder eines Mißerfolges darf man den Kopf nicht in den Sand stecken. Wer wirklich will, erreicht seine Ziele auch. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Noch ist die Nachfolgefrage offen. Ich möchte meinen Betrieb weiterhin erfolgreich führen, er kommt sicher zum richtigen Zeitpunkt in gute Hände.

✱ Brejla Otto

● Zur Person

Beruf: Küchenmeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Hotel Marc Aurel Imperator Marc Aurel GmbH., 2404 Petronell-Carnuntum, Hauptstraße 10. Geboren - Datum, Ort: 14. Juli 1953. Kinder: Isabel (1975) und Birgit (1976). Eltern: Friedelike und Otto. Ehrungen: Verschiedene Diplome und Auszeichnungen, eine Haube. Hobbies: Jagd.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule in Petronell-Carnuntum und die Hauptschule in Hainburg an der Donau. 1968 begann ich eine Kochlehre am Flughafen Wien-Schwechat und schloß diese 1971 ab. Es folgten sechs Monate Bundesheer bei der Garde in Wien. 1972 heuerte ich als Koch auf der Holland-America-Line an und fuhr bis 1974 zur See. Anschließend war ich als Sous-Chef in Groß Enzersdorf und von 1975 bis 1978 im Wiener Hilton tätig. Das war eine sehr interessante Zeit, denn immer, wenn irgendwo auf der Welt ein Hilton eröffnet wurde, kam ich zum Einsatz. Ich nahm als Küchenchef die Eröffnung vor und blieb rund sechs Monate vor Ort, um das Personal einzuarbeiten. Interessant war auch meine Arbeit in Saudi-Arabien, wo eine ganze Hilton-Crew im Sultanspalast von König Fahd stationiert war. Dabei kam es auch zu einer Begegnung mit dem damaligen UNO-Botschafter Dr. Kurt Waldheim. Ich bereitete das Dinner anläßlich der Überreichung des Friedenspreises von König Fahd an den UNO-Botschafter, und Kurt Waldheim bedankte sich persönlich bei mir. 1978 kehrte ich nach Österreich zurück und leitete bis 1982 die Küche im Kaiserbad-Kurhaus in Bad Deutsch-Altenburg. 1982 machte ich mich in Hainburg an der Donau mit einem Café-Restaurant selbständig. Nach dessen Verkauf 1991 pachtete ich in Bad Deutsch-Altenburg ein Hotel, das ich bis 1996 führte. Die nächste Station waren die Steyrerwerke in Wien. Ich übernahm dort die Kantine und hatte auch anderweitige Betriebe zu verpflegen. In der Zwischenzeit absolvierte ich die Küchenmeisterprüfung, die es mir ermöglicht, Lehrlinge auszubilden. Leider wurden die Steyrerwerke 2001 geschlossen, und die Kantine wurde unrentabel. So übernahm ich den Posten eines Geschäftsführers im neu eröffneten 4-Stern-Hotel in Mannersdorf am Leithagebirge. Dort bekam ich auch meine erste Haube. Nach drei Jahren beendete ich mein Arbeitsverhältnis und nahm mir ein Jahr Auszeit in Rio de Janeiro. Von 2005 bis 2006 war ich als Flying Chef bei Airest und auf Langstreckenflügen unterwegs. Es war ein sehr interessanter Job, doch wurde Airest verkauft, und ich konnte mich mit der Küche der Nachfolgefirma nicht identifizieren und kündigte. Der Kreis meines bewegten Lebens schloß sich, als ich im Mai 2007 das Hotel Marc Aurel in Petronell-Carnuntum übernahm. Wir haben 38 Zimmer und 80 Betten. Am 8. September 2007 eröffnete ich zusätzlich mit einem Partner ein Café-Restaurant in Peking.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist es wichtig, daß meine Arbeit anerkannt und geschätzt wird. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich habe mir viel vorgenommen, viel erlebt und alles erreicht, was ich mir wünschte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein Elternhaus. Ich genoß eine strenge Erziehung, und die hat mir im Leben sehr geholfen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich nehme sie an und mache dann das Beste daraus. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ziemlich früh schon. Ich war mit neunzehn schon auf mich selbst gestellt, und da war jeder Tag ein Erfolg für mich. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Es gab in meinem Leben viele erfolgreiche Entscheidungen, deren Summe meinen Erfolg ausmacht. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Originalität ist sicher besser, obwohl man des öfteren auch imitieren muß, um wiederum ein Original zu schaffen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Als erstes mein Vater, der sehr streng war, und dann der Pfarrer von Petronell-Carnuntum, Viktor Krätzl, der immer ein offenes Ohr für meine Sorgen und Nöte hatte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich bekam in meinem Leben viele Auszeichnungen und Preise. Die herausragendste aber war ein Diplom Von König Fahd. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Probleme sind da, um gelöst zu werden. Jammern bringt einen nicht weiter. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Sehr unterschiedlich, ich kann das nicht wirklich beurteilen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter sind ein sehr wichtiger Faktor - ohne sie kann kein Betrieb funktionieren. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich entscheide nach dem Gefühl und lege großen Wert auf die fachliche Qualifikation. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wir sind hier eine große Familie mit allen Vorzügen und Nachteilen. Das heißt, wir sind füreinander da. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich glaube, sie sind recht zufrieden mit mir. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Flexibilität, unser Service und unsere gute Küche. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich habe mit dem Mitbewerb kein Problem. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Zur Zeit geht der Beruf vor. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? In meinem Beruf bin ich ständig am Lernen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich kann nur sagen, daß eine fundierte Ausbildung und Mut zum Neuen für jeden jungen Menschen wichtig ist. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte mein Hotel zum begehrten Besuchspunkt in der Region machen. Ihr Lebensmotto? Optimismus. Genieße jeden Tag!

✱ Bremhorst Andreas Arch. Mag.

● Zur Person

Beruf: Staatlich befugter und beeideter Ziviltechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Arch. Mag. Andreas Bremhorst ZT GmbH., 1070 Wien, Kaiserstraße 51. Geboren - Datum, Ort: 16. Februar 1969, Wiener Neustadt. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Renate Prewein. Kinder: Laurin (1997) und Leander (1999). Eltern: Gerd und Christa. Ehrungen: Friedrich Ohmann-Preis an der Akademie der bildenden Künste (1995). Mitgliedschaften: Architektenkammer. Hobbies: Reisen, Radfahren, Kinder und Familie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1987 an einem musisch-pädagogischen Gymnasium in Klagenfurt. Der Schwerpunkt an dieser Schule war Bildnerische Erziehung, und so entdeckte ich

Copyrighted material

meine Freude an kreativen Fächern wie Malen oder Architektur. Dieser Kontakt zum großen Thema „Gestalten" trug dann auch zu meiner Entscheidung bei, in Wien Architektur zu studieren. Also begann ich nach der Matura mit dem Architekturstudium an der Technischen Universität. Die Anzahl der Studenten war allerdings bereits damals sehr hoch, sodaß es mir wenig sinnvoll erschien, an der TU weiterzustudieren. Daher bemühte ich mich um Aufnahme an der Akademie der bildenden Künste, bestand die Aufnahmsprüfung mit Erfolg und absolvierte dort ab 1988 das Architekturstudium in der Meisterklasse von Professor Pentila. Schon während des Studiums war ich nebenberuflich bei diversen Architekten tätig, um den Bezug zur Praxis nicht zu verlieren und speziell im Bereich der Bautechnik Erfahrungen zu sammeln. Nach meinem Diplomabschluß im Jahr 1995 versuchte ich, gemeinsam mit Kollegen aus Klagenfurt über Wettbewerbe zu Aufträgen zu kommen. Das war natürlich eine gewisse jugendliche Blauäugigkeit, denn um Ausschreibungen zu gewinnen, muß man gewisse Abläufe kennen und verstehen, wie eine Jury funktioniert. Trotzdem war es eine spannende Zeit, wir erhielten auch einige Preise, aber leider nie einen Auftrag. Schließlich wollte und mußte ich irgendwann auch Geld verdienen, und begann in einem Wiener Architektenbüro zu arbeiten. 1999 wagte ich dann mit meiner Lebenspartnerin Renate Prewein, die ebenfalls Architektin ist, den Schritt in die Selbständigkeit. Als erstes großes Projekt wickelten wir eine Haussanierung mit Dachbodenausbau ab, und zwar vom Finanzplan über den Entwurf bis zur Ausführung und Bauleitung. Auf diesem Erfolg aufbauend entwickelte sich die selbständige Tätigkeit sehr gut. Im Jahr 2002 ging ich mit Architekt Dipl. Ing. Christoph Karl eine Büro- und Arbeitsgemeinschaft ein.

„Wir wollen sicher nicht in alle Ewigkeit Pflegeheime und Schulen bauen, ..."

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe es beispielsweise als Erfolg, wenn wir uns im Rahmen eines Architektenwettbewerbes gegen ausgewählte internationale Büros durchsetzen können. Wird dieses Projekt dann wie von uns geplant in die Tat umgesetzt und in der Praxis auch nach unseren Vorstellungen genutzt, ist das für mich ein schöner Erfolg. Diese Befriedigung ist mir wichtiger als ein größtmöglicher finanzieller Gewinn. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Derzeit bauen wir vier Pflegeheime, ein Schulzentrum in Zell am See, betreuen noch einige kleinere Projekte und machen Entwürfe für die Raiffeisenbank in Sarajewo, Belgrad und Sofia. Das klingt zwar im Vergleich zu vielen anderen jungen Büros ganz toll, trotzdem muß man den Einsatz und Aufwand sehen, der dahintersteckt. Wir nahmen bisher an rund 100 Wettbewerben teil und haben bei jedem fünften Bewerb auch etwas gewonnen, allerdings muß ja auch der Arbeitsaufwand für alle anderen, bei denen wir leer ausgehen, „verdaut" werden. Die Bilanz ist also noch ein wenig unausgewogen, sodaß es verfrüht wäre, mich als insgesamt erfolgreich zu bezeichnen. Wir sind aber auf einem guten Weg, da wir ja schon etliche Projekte zur Zufriedenheit aller Beteiligten abschließen konnten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wie erwähnt, sind wir im Bereich der Pflegeheime sehr gut im Geschäft. Mein Kollege Christoph Karl erkannte diese Lücke, weil sich speziell junge Architekten dafür normalerweise nicht interessieren. So ist es uns gelungen, mit neuen Ideen am Sektor der Pflegeheime Fuß zu fassen und die dort etablierte Phalanx älterer Architekten zu durchbrechen. Das war natürlich ein langwieriger Prozeß und wir zeichneten viele Wettbewerbe, ehe wir verstanden, wie ein Pflegeheim wirklich funktioniert und wie ein solches Projekt auch wirtschaftlich optimal gelöst werden kann. Ich persönlich hatte immer den Wunsch, selbständig zu arbeiten - und dieses Ziel verfolgte ich konsequent und mit großem Einsatz. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ursprünglich hatte mich ein noch stärker künstlerisch geprägter Beruf - etwa Malerei, Bildhauerei oder Bühnenbildner - sehr interessiert. Da stellten sich aber meine Eltern quer, die mich lieber in einem „seriösen" Beruf sehen wollten. Das Architekturstudium war dann eine Art Kompromiß, aber aus heutiger Sicht dennoch eine erfolgreiche Entscheidung. Später im Berufsleben war es richtig, Wien als Mittelpunkt meiner geschäftlichen Tätigkeit zu wählen, da man es als junger Architekt und Neueinsteiger in einer kleineren Stadt am Land doch wesentlich schwerer hat. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** In den ersten drei Jahren am Gymnasium hatte ich einen Lehrer, der mir immer wieder das Gefühl vermittelte, daß ich in einem künstlerischen und gestalterischen Beruf gut aufgehoben wäre. Er gab mir die Gewißheit und Überzeugung, daß ich dafür ein Talent habe. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wenn es mir gelingt, andere Leute, die vorher ganz anderer Meinung waren, von meinen Ideen Schritt für Schritt zu überzeugen, empfinde ich das als eine schöne Form der Anerkennung. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Architektur ist ein relativ schwieriger Beruf, und ich glaube, daß mich mein Freundes- und Bekanntenkreis doch als erfolgreich sieht. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine Schlüsselrolle - ein Gebäude ist so gut oder schlecht wie das Team, das daran mitarbeitet. Mitarbeiter müssen unseren Entwurf von A bis Z verstehen und die Ideen, die dahinter stecken, regelrecht aufsaugen. Und dann müssen sie selbständige Detailentscheidungen treffen, die auch in die richtige Richtung gehen. Das Team trägt in der Ausführungsphase eine große Verantwortung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die meisten Leute bewerben sich mit eigenen Projekten, die sie entweder während des Studiums oder im Rahmen von Wettbewerben gemacht haben. Anhand dieser Referenzarbeiten kann ich dann ganz gut beurteilen, ob jemand Talent hat. Bei gleichwertigen Bewerbungen entscheidet die Sympathie und ob jemand in das bestehende Team paßt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Das Team ist in der Regel selbst sehr motiviert bei der Sache, da muß ich nicht mehr sehr viel dazu beitragen. Unsere Mitarbeiter sind relativ jung und natürlich entsprechend begeistert, wenn sie ein Projekt in Eigenverantwortung bearbeiten dürfen. Aus eigener Erfahrung weiß ich: Je größer die Verantwortung, desto größer auch die Motivation. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Diese beiden Bereiche im richtigen Ausmaß zu vereinbaren, ist eine mühsame Angelegenheit und funktioniert bei mir sicher noch nicht perfekt. Auch meine Lebenspartnerin ist als Architektin selbständig, und es bedarf schon guter Organisation, damit unsere Kinder nicht zu kurz kommen. Früher arbeitete ich auch am Wochenende, was ich aber mittlerweile so weit wie möglich vermeide. Unsere Söhne sind im Volksschulalter und wollen natürlich mit den Eltern zumindest am Wochenende etwas unternehmen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Die Tätigkeit als Architekt ist einem ständigen Wandel unterworfen, sodaß permanente Weiterbildung unerläßlich ist. Dazu gehört auch, sich nach der Teilnahme an einem Wettbewerb die Lösungsvorschläge der Kollegen im Detail anzusehen und zu analysieren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jeder junge Architekt will gerne tolle Projekte entwickeln und umsetzen. Leider werden Bereiche wie Bautechnik und Management dabei häufig vernachlässigt und ich rate dringend, auch darauf großes Augenmerk zu legen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir wollen sicher nicht in alle Ewigkeit Pflegeheime und Schulen bauen, daher ist es ein großes Ziel, auch große Aufträge zu bekommen, die etwas mehr Publicity und Aufsehen erregen. Im privaten Bereich wäre es schön, noch etwas mehr Zeit für die Kinder zu haben, um mit ihnen zu reisen und ihnen neue Dinge zu zeigen.

Copyrighted material

Zeit am Markt, doch der niedrige Preis, den diese Firmen angesetzt haben, bleibt der Branche erhalten. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Gute Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle für den Erfolg eines Unternehmens. Jeder hat seinen Aufgabenbereich, für den er zuständig und ausgebildet ist. Ohne Mitarbeiter kann keine Firma bestehen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Es bekommt jeder die Chance, bei mir zu arbeiten. Ich beobachte in dieser Zeit die Vorgehens- bzw. Arbeitsweise. Außerdem nehme ich hauptsächlich Parten - also dreibis vier Personen, die bereits zusammengearbeitet haben - auf, ganz selten Einzelpersonen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind ein gut aufeinander eingespieltes Team. Außerdem bieten wir ein Rundumpaket an, d.h. wir bieten alles aus einer Hand. Dies ist für den Kunden sehr angenehm, da er immer nur eine Ansprechperson hat. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich verbringe meine Freizeit mit meiner Familie und meinem Freundeskreis. Man muß lernen, Beruf und Privatleben zu trennen, um die Freizeit optimal nutzen zu können. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Die Industrie bietet ständig Fortbildungsmaßnahmen an, die man unbedingt annehmen muß, um in der Branche bestehen zu können. Es ist wichtig, daß sich nicht nur die Firmenleitung, sondern die gesamte Belegschaft weiterbildet. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Die Erreichung der finanziellen Unabhängigkeit, sowie die Auskistung meiner Arbeiter ist mein Ziel. Man darf sich nicht zu unrealistische Ziele stecken, sondern muß sich mit Zwischenzielen immer Schritt für Schritt dem gesteckten Ziel nähern.

✱ Briggl Christian Mag.

„Wer ein System ändern will, muß es zuerst kennen."

● Zur Person

Beruf: Finanzberater, Politikwissenschafter. Funktion: Gesellschafter. Tätig bei: REALfinanz Vermögensberatung GmbH., 2334 Vösendorf, Triester Straße 32. Geboren - Datum, Ort: 9. Oktober 1980, Villach. Schöpferische Akte: Budgetpolitik in Schweden. Hobbies: Golf, Lesen, Freunde treffen, gute Gespräche, Kulinarik, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Fachliche Vorträge und Schulungen für externe Partner.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Politikwissenschaften und Rechtswissenschaften; das Studium der Politikwissenschaften schloß ich in Mindestzeit ab, das Studium der Rechtswissenschaften beendete ich nicht. Dafür baute ich als Gesellschafter die REALfinanz wesentlich mit auf. Das Unternehmen REALfinanz wurde im September 2005 gegründet und ist derzeit in der Region Wien und Niederösterreich im Finanzdienstleistungsbereich mit Schwerpunkt Immobilienfinanzierung tätig. Die Firmenphilosophie setzt auf die Größen Kompetenz, Kreativität, Leistungsbereitschaft und Marktorientierung. Diese Schlagwörter kann man vielerorts in Firmenleitbildern lesen, die tatsächliche Praxis schaut aber oft anders aus. Daß diese Begriffe tatsächlich auf die REALfinanz zutreffen, davon kann sich sowohl der einzelne Kunde als auch jeder potentielle Geschäftspartner persönlich überzeugen. Dem Kunden wird eine fundierte und marktorientierte Analyse seiner finanziellen Möglichkeiten geboten, während der Geschäftspartner einen einmaligen Support für seine Geschäftstätigkeiten in unserem Unternehmen findet. Einfach ausgedrückt: Wir wollen eine Alternative für jeden Interessierten im Bereich der Finanzierungsberatung darstellen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, am Ende immer offen und ehrlich gewesen zu sein und an sich gearbeitet zu haben. Sehen Sie sich als erfolgreich? Es gibt Tage, wo ich sehr zufrieden bin, dann gibt es auch Momente, in denen ich zweifle. Ich stehe aber zu diesen Phasen, weil sie zu meiner Reflexion beitragen und mich wachsen lassen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ehrlichkeit ist für mich das Um und Auf. Ich begegne meinen Kunden mit vollem Respekt und möchte, daß man sich immer in die Augen schauen kann. Es gibt Spezialisten und Generalisten; ich gehöre aufgrund meines breiten Spektrums eher der zweiten Gruppe an. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich neige zu Emotionen, manche Problemstellungen berühren mich daher persönlich. Diese Eigenheit berücksichtige ich im Rahmen meines Vorgehens. Lösungsvarianten wäge ich ab, wobei ich mich gerne mit meinem Geschäftspartner austausche, der zehn Jahre mehr Berufserfahrung hat als ich, ehe ich mich entscheide. Es geht mir um die Einbindung meines Partners, aber ich scheue auch keine Einzelentscheidungen. Fehler passieren, doch scheue ich mich nicht, dazu zu stehen und sie wieder gut zu machen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich hatte mehrere Vorbilder, imitiere aber nichts und niemanden. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Selbständige Innen- und Außendienstmitarbeiter bestimmen den betrieblichen Erfolg wesentlich mit. Wir sind kein Strukturvertrieb, dennoch gehen mehr als 90 Prozent der Einnahmen an die Mitarbeiter. Sie haben einen hohen Gestaltungsspielraum. Jeder entscheidet, wieviel er arbeiten und verdienen will. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ehrlichkeit und Kommunikationsvermögen sind die wichtigsten Faktoren. Probleme sind da, um gemeinschaftlich ausdiskutiert zu werden, und das bedingt Offenheit und ein ehrliches Auftreten. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir bieten einerseits Top-Konditionen für finanzielle potente Kunden, sind aber auch ein bemühter Partner von Menschen, die dann Unterstützung brauchen, sich ihre Wünsche erfüllen zu können. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? In den letzten zwei Jahren war meine Freizeit karg bemessen, da der Beruf oberste Priorität hatte. Der Aufbau einer Gesellschaft ist aber nun einmal arbeitsintensiv. Auf lange Sicht werde ich davon profitieren, daß ich mich derzeit so intensiv engagiere, und irgendwann kommt die Zeit, in der ich nicht mehr arbeiten muß. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Tue, was Dir Spaß macht. Wer ein System ändern will, muß es zuerst kennen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Es gibt berufliche und private Zielsetzungen. Beruflich gilt: Mit 45 Jahren möchte ich nicht mehr unbedingt arbeiten müssen, auch wenn ich weiß, daß es immer interessante Projekte geben wird, denen ich mich widmen werde. Derzeit möchten wir die REALfinanz so etablieren, daß der Kunde bei Finanzierungsfragen nicht an der Firma vorbeikommt. Eine Aufstockung auf 50 Mitarbeiter ist realistisch, die Kooperation mit Finanzplattformen denkbar. In privater Hinsicht möchte ich Zeit für Dinge haben, die mir Spaß machen.

✱ Bröderbauer Emanuel Mag.

● Zur Person

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Stellvertretender Geschäftsführer. Tätig bei: i2b - ideas to business., NINETEEN Business Base, 1190 Wien, Mooslackengasse 17. Geboren - Datum, Ort: 3. November 1971, Zwettl. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Ingeborg. Kinder: Lea. Schöpferische Akte: Interne Fachartikel. Mitgliedschaften: Golfclub Ottenstein. Hobbies: Golf, Mountainbiken, Schifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Manager bei der Erste Bank der österreichischen Sparkassen AG.

Copyrighted material

einem anderen Partner einen Bauernstand in der Shopping City Süd. Ich entschied mich aber nach einem Jahr aus existentiellen Gründen, neben der beruflichen Selbständigkeit tagsüber weiter als Koch zu arbeiten. Unter anderem konnte ich für einen Freund, der eine sehr große Konditorei führte, Stände bei diversen Veranstaltungen mit seinen Produkten betreuen. Dafür lebte ich jeweils ein halbes Jahr in Wels, dann in Gmunden. Als ich meine Lebensgefährtin Dagmar Brandtner kennenlernte, kündigte sich bald unser gemeinsames Wunschkind an. Unser Frühchen, das nach nur 24 Schwangerschaftswochen auf die Welt kam, hielt meine Partnerin und mich ein Jahr lang auf Trab. Ich gab das Messegeschäft noch vor der Geburt meines Sohnes auf und konnte für die Bäckerei Felber einen Stand im Anhänger bei Baumax in Stadlau betreuen, was sich als sehr erfolgreich erwies. Die Ausweitung auf neun Standorte in Wien und Umgebung war eine folgerichtige Entscheidung, da sie Umsatzsteigerungen mit sich brachte. Auch bei mehreren Weihnachtsmärkten machen wir mit. Als die Filialen des Fleischereibetriebes Weiser wegen Konkurses zum Verkauf angeboten wurden, konnte ich mit Partnern in Simmering als stiller Beteiligter ein Geschäft erwerben, das in ein Lokal umgewandelt wurde, wo mittlerweile einige Mitarbeiter arbeiten, darunter ein begabter taubstummer Koch. Im Juni 2006 übernahm ich ein Lokal, das ich mit meinem Partner zum Bierlokal „Bierfink" umgestaltete. Bestes, serviceorientiertes Personal, gediegene Wiener Küche, ein großer Garten, ein Extraraum für bis zu 50 Personen und faire Preise sagen viel über unsere dargebotene Qualität aus. Ich erwarb in diesem Jahr außerdem ein Lokal in der Lugner City.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Heute definiere ich Erfolg anders als vor fünf Jahren, als ich in erster Linie „reich und berühmt" sein wollte. Heute habe ich gelernt, daß es darauf ankommt, alle Aktivitäten gern zu machen. Bei hoher Arbeitsfreude und Durchhaltevermögen stellt sich finanzieller Erfolg ohnehin fast wie von alleine ein. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich habe nie aufgehört, an mich zu glauben. Nach einigen lehrreichen Mißerfolgen auf einem durchaus harten beruflichen Weg mit hohem Einsatz stellte sich dann aber der Erfolg ein. Darüber freue ich mich, wobei es mir wichtig ist, auf dem Boden der Realität zu bleiben. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich kenne die Höhen und Tiefen des Berufslebens. Durchhaltevermögen, Bodenständigkeit und Konsequenz sind wesentliche Stärken geworden. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ehrlichkeit zeichnet gute Mitarbeiter insbesondere aus. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich spreche 90 Prozent meiner 50 Mitarbeiter mit dem Du-Wort an. Eine freundschaftliche Basis anzustreben bewährte sich in den meisten Fällen, auch wenn ich bei Enttäuschungen mit einzelnen Mitarbeitern diese Haltung ändern wollte. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die berufliche Aufbauphase war sehr zeitintensiv. Nach einer kürzlich überstandenen Krise mit meiner Frau bin ich heute in einem höheren Ausmaß auf ausreichend gemeinsame Freizeit bedacht. Ich lernte, mich mit meinem Geschäftspartner zu arrangieren, um Berufliches und Privatleben besser trennen zu können. Ich gebe zu, ich kann schwer abschalten und habe sicher einen großen Drang danach, aktiv zu sein. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich bin kein großer Prophet und meine generell, daß jeder machen soll, was er am besten kann. Ein guter Installateur ist genauso wertvoll wie ein guter Arzt. Ich rate vor allem dazu, konsequent seinen Weg zu gehen und nicht zuviel auf andere zu hören. Es gibt auch Neider und Mißgünstige, insbesondere in erfolgreichen Zeiten trifft man auf sie. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich habe momentan keine großen beruflichen Ziele mehr. In den letzten Jahren hatte ich viel Erfolg und merkte, daß alles zur richtigen Zeit kommt. Ihr Lebensmotto? Nach jedem Regen scheint wieder die Sonne.

✱ Brückner Klaus

Zur Person

Beruf: Techniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Reha-Technik Klaus Brückner., 2700 Wiener Neustadt, Meißlgasse 11. Geboren - Datum, Ort: 4. Dezember 1959, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Michaela. Kinder: Flora (1991), Moritz (1994) und Paul (1995). Mitgliedschaften: Bergrettung, Naturfreunde. Hobbies: Kajak fahren, Paragleiten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Forstbetrieb Leoben.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Vor meiner kasasschen Berufskarriere machte ich Jugendarbeit im Rahmen der evangelischen Kirche. Das war durch die Menschen, das Umfeld, den Aktionsradius und die Möglichkeiten sicher prägend für mich. So kaufte ich beispielsweise gemeinsam mit zehn anderen Leuten eine alte Burg, um Freizeitaktivitäten für Kinder sicherzustellen. Wir hatten zwar kein Geld, es gelang uns aber, die jährlichen Zinsen zu finanzieren - und darauf bin ich heute noch stolz. Dann machte ich als einer der ersten jungen Männer in Österreich Zivildienst und kam anschließend mehr oder weniger zufällig zu meinem heutigen beruflichen Tätigkeitsfeld, den Rollstühlen. Freunde meiner Eltern waren in dieser Branche tätig und suchten kurzfristig jemanden zur Unterstützung. Daraus ergab sich eine gute Zusammenarbeit, und in weiterer Folge übernahm ich die Werkstätte dieser Firma. Es zeigte sich bald, daß es Probleme für Rollstuhlbenützer gibt, die man aus dem Katalog lösen kann, aber auch Probleme, die nicht mit den üblichen Standards lösbar sind. Parallel dazu erkannte ich, daß für diese Thematik auch ein tiefergehendes Verständnis nötig ist. Es macht einen guten Teil meiner heutigen Reputation aus, daß ich sehr gut verstehe, was diese Menschen brauchen - auch wenn sie nicht in der Lage sind, dies zu artikulieren. Ich habe überwiegend mit psychisch schwierigen Menschen zu tun und kann mich sehr gut in deren Problematik hineinversetzen. Ich arbeite sehr eng mit Ärzten zusammen, die mir volles Vertrauen entgegenbringen und auf der anderen Seite wissen, daß ich zu Fehlern oder falschen Einschätzungen durchaus stehe. Es ist ja kein Mensch vor Fehlern gefeit, und ich habe ein Problem mit Ärzten, die aufgrund ihrer akademischen Bildung glauben, allwissend und fehlerlos zu sein.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich kann mir heute erlauben, einen Fehler zu machen, weil ich dazu stehe. Ich weiß, daß es „nur" ein Fehler ist, der aber nicht zu einem Problem ausarten muß. Weil ich keine überspannten Forderungen an meine Umgebung stelle und nicht behaupte, im Besitz der allgemeingültigen Wahrheit zu sein, habe ich diese bestimmte Freiheit, die auch Teil des Erfolges ist. Ich habe gute Chancen, ohne Magengeschwür und ohne Herzinfarkt bis ins Pensionsalter zu kommen. Erfolg bedeutet für mich auch, mir die Projekte aussuchen zu können. Ich habe für verschiedene Bereiche Spezialisten engagiert. Ein anderer Aspekt des Erfolges ist die mentale und finanzielle Absicherung, obgleich ich mich im landläufigen Sinne nicht als reich bezeichne. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich absolvierte die HTL mit einer Mischung aus betriebsführenden Gegenständen und Maschinenbau. Dieser Mix war eine glückliche Fügung, denn so kann ich das Geschäft betriebswirtschaftlich erfolgreich führen, habe aber gleichzeitig eine

Copyrighted material

Ahnung von Konstruktion und Technik. Diese unterschiedlichen Tätigkeiten sind mir sehr wichtig, denn ich könnte mich nicht, wie beispielsweise ein Buchhalter, nur auf eine bestimmte Sache konzentrieren. Da würde ich dahinvegetieren. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Unsere Krankenversicherung ist nach einem klassischen Schema aus den 50er- und 60er-Jahren aufgebaut und hat eine rein bürokratische Struktur verinnerlicht. Wir sollen hochflexibel reagieren, aber finanziert wird bürokratisch zum Quadrat. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich suche Mitarbeiter nach der Persönlichkeit aus, das heißt, sie müssen zu mir und zum Unternehmen passen. Wenn ich einen Mitarbeiter zum Kunden schicke, muß der Patient das Gefühl haben, er hat es mit einer ähnlichen Persönlichkeit wie ich es bin zu tun. Natürlich ist der Mitarbeiter ein anderer Mensch, aber die Einstellung und das Gesamtbild der Firma müssen gewahrt werden. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind eine kleine Firma mit einem vierköpfigen Team - dadurch sind wir extrem flexibel, und zwar nicht nur zeitlich, sondern auch vom Geist und vom Kopf her. Wir gehen sehr individuell auf unsere Kunden ein, kein Patient ist wie der andere. Es gibt zwar viele Ähnlichkeiten, aber man darf nicht den Fehler machen zu glauben, die Menschen seien deswegen gleich. Die Ärzte, mit denen wir zusammenarbeiten, wissen das genauso wie wir. Dadurch können wir Dinge für den Patienten umsetzen, die für ihn nicht einmal erahnbar waren. Eine weitere Stärke liegt darin, daß wir zu den Kunden nach Hause gehen. So sehen wir genau, in welchem Umfeld er sich bewegt, wie die Gegebenheiten sind und wo die Probleme liegen. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Die Branche ist ja recht überschaubar und besteht im Wiener Raum aus sechs bis acht Firmen. Man kennt sich also persönlich, und zwar mit allen Stärken und Schwächen. Da wir aber alle mit denselben Geschäftspartnern zu tun haben, nämlich mit den Krankenkassen, die ja wesentlichen Anteil an der Finanzierung tragen, müssen wir auch solidarisch auftreten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Schlecht. Zuerst bin ich mit meinem Beruf verheiratet, dann kommen meine Kinder und meine Frau. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Jungen Leuten würde ich raten, sich zwei oder drei Jahre auf Reisen zu begeben und die Welt kennenzulernen. Das geht natürlich nur, wenn man zwischendurch jobbt. Ich glaube, während dieser Zeit kann man Erfahrungen sammeln, die weit über denen eines Studiums liegen. Einen solchen sozialen Lernprozeß unter außergewöhnlichen Umständen und in anderen Kulturkreisen halte ich für wichtig. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich bin ein begeisterter Paragleiter und möchte meine fliegerischen Aktivitäten in Richtung Ultraleichtflugzeuge erweitern. Sollte ich eines Tages in Pension gehen, wäre es ein Traum, mit einem solchen Leichtflugzeug bis nach Australien zu fliegen. Falls eines unserer Kinder das Geschäft übernehmen will, möchte ich es schaffen, mich wirklich zurückzunehmen und nicht den Obergescheiten zu spielen. Ungefragt Ratschläge zu geben, ist ganz furchtbar. Ihr Lebensmotto? Leben und leben lassen - das betrifft speziell den Umgang mit den Mitarbeitern. Ich lasse ihnen die Freiheit, ihre eigenen Vorstellungen und Lösungen zu erarbeiten. Solange der Kunde damit zufrieden ist, bin ich es auch.

✱ Brugmayer Michael

● Zur Person

Beruf: Verlagskaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Behördenverlag M. Brugmayer GmbH., 8054 Seiersberg, Anton-Wildgans-Weg 51. Geboren - Datum, Ort: 18. Juni 1959, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Eveline. Kinder: Tamara (1982). Eltern: Ingeborg und Georg. Schöpferische Akte: Steirischer Spitalsführer, Dienststellenalmanach der Exekutive Österreichs, diverse Firmenzeitungen, Aufklärungsbroschüren, Homepages. Hobbies: Computerspiele, Tauchen, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule schloß ich die Lehre zum Industriekaufmann ab und wechselte dann als Quereinsteiger in die Versicherungsbranche, wobei ich bei der Nordstern begann und das Verkaufen lernte. Nach einem Wechsel zu Zürich-Kosmos, wo mir die Position eines Geschäftsführers angeboten wurde (ein Versprechen, das allerdings nicht eingehalten wurde), arbeitete ich in weiterer Folge in der Werbung, bis mich ein Freund ansprach, der einen Verlagsleiter suchte. Ich nahm diese neue Herausforderung an und konnte in kurzer Zeit die Umsätze entsprechend erhöhen. In den nächsten Jahren baute ich das Österreich-Geschäft weiter aus, wechselte dann zu einer anderen Verlagsgesellschaft und gründete schließlich 1989 die Exekutiv Verlags GmbH, mit der ich in den ersten Jahren sehr starke Zuwächse verzeichnen konnte. Ich gründete weiters die Brugmayer Grafik GmbH zusätzlich zum Exekutiv Verlag, der durch die Zunahme der Konkurrenz nach einigen Jahren vor dem Konkurs stand, wodurch zusätzlich sehr gute Kunden abhanden kamen. Im Sommer 2006 schließlich wandelten wir die Brugmayer Grafik GmbH in die heutige Behördenverlag Brugmayer GmbH um und versuchen seither wieder verstärkt in der Branche Fuß zu fassen. Wir spezialisieren uns wieder auf Polizei- und behördenbezogene Publikationen und arbeiten insgesamt verstärkt im öffentlichen Bereich, wobei ich mich wieder um die gesamte Abwicklung kümmere und für die Vermarktung verantwortlich zeichne.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit, mit dem Erreichten, in der Nacht ruhig schlafen zu können und eine entsprechende wirtschaftliche Unabhängigkeit. Meine Nachtruhe, die mir sehr wichtig ist, wird derzeit durch den abgewickelten Konkurs leider empfind ich gestört. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich sah mich mit dem Exekutiv Verlag bereits als erfolgreich, wurde dann allerdings eines besseren belehrt, da ich mich auf meine damalige Führungsriege verließ. Heute versuche ich, das Ruder selbst in der Hand zu behalten, um einen besseren Überblick zu behalten. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Sicherlich mein persönlicher Einsatz für den Betrieb, weil ich mich von Anfang an nicht auf andere verließ, sondern den Verkauf selbst in die Hand nahm. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Da der Exekutiv Verlag mein Lebenswerk war und ich zusehen mußte, wie der Konkurs unabwendbar wurde, konnte ich eine Zeit lang leicht depressive Gefühle nur schwer unterdrücken. Heute, da meine neue Firma langsam an Boden gewinnt und wir auf dem richtigen Weg sind, habe ich wieder die entsprechende Motivation, weiterzumachen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Henry Ford, dessen Biographie mich sehr faszinierte und beeindruckte. Es gibt noch einige andere Persönlichkeiten, wie beispielsweise Al Gore, an denen ich mich immer wieder orientiere, um positive Aspekte für mich zu übernehmen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? An der Spitze weht einem meist ein sehr kalter Wind entgegen. Als Vorgesetzter wird man im Betrieb immer als letzter gelobt, sei es von Mitarbeitern oder Kunden, allerdings erfahre ich sehr viel Anerkennung von meiner Frau; Wertschätzung, die für mich ebenso wichtig ist. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es ist beinahe nicht mehr möglich, Mitarbeiter auf selbständiger Basis zu rekrutieren. Der Einsatz in dieser Branche muß enorm hoch sein, und das ist etwas, was viele nicht mehr bereit zu leisten sind. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche, da ein Betrieb ohne gute Mitarbeiter nicht erfolgreich zu führen ist. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Durch Lob und Anerkennung, allerdings kann Motivation nur dann greifen, wenn sich Mitarbeiter auch motivieren lassen. Ich versuche ein Arbeitsumfeld zu schaffen, bei dem jeder Spaß an der Arbeit

Copyrighted material

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura im Jahr 1958 wußte ich zunächst noch nicht genau, was ich studieren sollte, und arbeitete als Maler und Anstreicher. Ein Freund, der Rechtswissenschaften studierte, gab mir seine Unterlagen zum Durchlesen, ich fand Gefallen daran und entschloß mich für ein Jusstudium an der Universität Wien. Neben dem Studium war ich zeitweise weiterhin als Maler und Anstreicher tätig. Meine Promotion erfolgte 1962. Am 17. Jänner 1962 trat ich als Rechtspraktikant, dann als Richteramtsanwärter in den richterlichen Vorbereitungsdienst ein, der durch meinen Zivildienst als Sanitäter unterbrochen wurde. Ab 1. Juli 1966 bekleidete ich nach einer dreijährigen Vorbereitungszeit das Amt eines Richters und war für das Bezirksgericht, Landesgericht, Oberlandesgericht und schließlich für den Obersten Gerichtshof tätig. Ab 1969 erfüllte ich einen Lehrauftrag, erhielt 1979 die Lehrbefugnis als Honorarprofessor für Lebensmittelrecht und wurde der Universität für Bodenkultur Wien zugewiesen. Seit 1. Juli 2007 bin ich Wiener Pflege-, Patientinnen- und Patientenanwalt. Spitalspatienten bezahlen pro Tag 73 Cent in den Patientenentschädigungsfonds ein und können sich bei Komplikationen an diesen richten. Ich vertrete die Meinung, daß der Patient eigenständige Entscheidungen zu treffen hat. Auch sein Nein zu einem Eingriff ist zu achten.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg verknüpfe ich mit Freude an meiner Tätigkeit. Mir muß meine Arbeit in meinem tiefsten inneren Spaß machen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin mit dem bisher Erreichten sehr zufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich gehe positiv auf Menschen zu und unterstelle meinem Gegenüber vorweg immer das Beste. Ich bin ehrlich und spreche aus, was ich mir denke, auch wenn es weniger angenehm ist. Ich bin außerdem der Überzeugung, daß man auch von Schicksalsschlägen anderer Menschen lernen kann. In meinem Beruf gilt es, ein offenes Ohr für die Lebensberichte der Menschen zu haben. Man muß nicht alles selbst erlebt haben, um Erfahrungen nachvollziehen und einordnen zu können. Mir ist es immer darum gegangen, zu einer guten Lösung für alle Beteiligten beizutragen. Manchmal ist es dabei notwendig, Positionen auszugleichen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich habe mir angewöhnt, Probleme nicht anwachsen zu lassen. Jedes Problem ist am Beginn klein, es in der Anfangsphase gleich anzuschauen und zu lösen beugt Eskalationen vor. Ich höre mir gerne Sichtweisen anderer an, aber auch wenn jeder seinen persönlichen Standpunkt bewußt einbringt, treffe ich die letzte Entscheidung allein. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Offenheit und Zuverlässigkeit sind wichtige Kriterien. Ich schätze es, wenn neue Mitarbeiter Fragen stellen und sich bemüht zeigen, Abläufe verstehen und einordnen zu können. Es ist außerdem wichtig, daß meine Mitarbeiter komplexes Fachwissen anschaulich und klar verständlich kommunizieren können. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Als Vater von zwei Töchtern wird mir von diesen wiederholt erklärt, daß es Mädchen schwieriger im Beruf haben und mehr leisten müssen, um anerkannt zu werden. Ich rate jedem, den Weg einzuschlagen, der ihm am meisten Freude macht. Spekulationen über mögliche Lücken auf dem Arbeitsmarkt sind weniger gute Indikatoren für eine Berufs- oder Ausbildungsentscheidung. Wesentlich ist auch, immer weiter zu lernen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich bin auch in Zukunft darauf bedacht, meine Aufgaben möglichst perfekt auszuüben. Schwächen gehören dazu, es gilt sie anzunehmen und auszugleichen. Man kann immer wieder neu anfangen, eine neue Seite in seinem Lebensbuch aufschlagen und persönlichen Herausforderungen mit einer neuen Einstellung ins Auge schauen.

Buchegger Klaus Mag.

Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: StormConsult IT GmbH., 1080 Wien, Josefstädter Straße 43-45/1/2. Geboren - Datum, Ort: 3. August 1963, Schwarzach im Pongau. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Eltern: Ingrid und Klaus. Hobbies: Golf.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich legte 1983 am Musisch-Pädagogischen Gymnasium in St. Johann im Pongau die Matura ab. Anschließend studierte ich vier Jahre Rechtswissenschaften an der Universität Salzburg, danach zwei Jahre Geschichte und Geographie auf Lehramt. Ab 1989 absolvierte ich das Studium der Diplomgeographie und Geoinformatik, das ich im Jänner 1996 mit der Sponsion zum Magister der Naturwissenschaften erfolgreich beendete. Zu dieser Zeit trat ich bei der Firma Intergraph GmbH Österreich ins Berufsleben ein. In diesem Unternehmen übernahm ich bis Ende 1999 jeweils für ein Jahr unterschiedliche Aufgaben und Funktionen: Ich begann als Konsulent für den Bereich Geographische Informationssysteme, war dann als Anwendungsspezialist mit Verkaufsaufgaben in der Abteilung Infrastruktur-GIS-Mapping tätig, betreute im darauffolgenden Jahr den Technischen Verkauf und das Kundenservice dieser Abteilung und war zuletzt Leiter der Abteilung Anlagenbau mit Vertriebszuständigkeit für Ungarn, Rumänien und die Türkei. Per 1. Jänner 2000 wechselte ich als Leitender Angestellter zur Firma Strasser IT GmbH, wo ich unter anderem für die Bereiche Entwicklung und Verkauf Geomarketing, Facility Management und mobile Informationstechnik zuständig war. Im November 2001 gründete ich gemeinsam mit meinem Partner Dietmar Eder die StormConsult IT GmbH und bin seither hier als geschäftsführender Gesellschafter tätig. Die Geschäftsfelder des Unternehmens sind Softwareentwicklung und Consulting im Bereich Geomarketing, mobile Informationstechnik, Dokumenten- und Facility-Management-Systeme. Unsere Lösungen basieren ausschließlich auf dem Medium Internet, sodaß alle Kunden online Zugriff auf die entsprechende Software haben, ohne diese auf ihren Computern installieren zu müssen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich hat Erfolg zwei wichtige Komponenten: die Zusammenarbeit mit einem guten, eingespielten Team sowie ein hohes Maß an Zufriedenheit. Es ist nicht ausschlaggebend, möglichst viele Millionen umzusetzen. Wir können ohne finanzielle Probleme arbeiten - und das werte ich für uns als junges Unternehmen bereits als schönen Erfolg. Die Eigenverantwortlichkeit und die damit verbundene Zufriedenheit waren für meinen Partner und mich auch der Grund, uns selbständig zu machen. Es ist wesentlich befriedigender, ein kleines, aber feines privates Unternehmen zu leiten, als in einem großen Konzern zu arbeiten. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Jahr 2004 brockte uns ein Konkurrent ziemliche Probleme ein, indem er uns anzeigte und behauptete, wir hätten ihm vorsätzlich erheblichen wirtschaftlichen Schaden zugefügt. Nach den entsprechenden Ermittlungen stellte sich klar heraus, daß wir mit dieser Sache nichts zu tun hatten. Diesen Konkurrenten gibt es mittlerweile nicht mehr, unsere Firma aber sehr wohl - darum sind wir auch erfolgreich. Außerdem stehe ich morgens gern auf und gehe mit Freude in die Firma, schon aus diesem Grund sehe ich mich persönlich als erfolgreich. Was war

Copyrighted material

ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die gute Zusammenarbeit mit Partnern. Hier ist natürlich mein Kompagnon Dietmar Eder zu nennen, aber auch eine Vielzahl von ausgesuchten Kunden, mit denen wir kooperieren. Wir sehen in unseren Kunden vor allem Partner, und das ist sicherlich ein gutes Erfolgsrezept. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Man sollte sich immer ehrlich und authentisch präsentieren, da pure Imitation ohnehin irgendwann durchschaut wird. Sich anders oder besser darzustellen, als man ist, führt nur zu negativen Überraschungen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die hohe Kundenzufriedenheit ist eine wunderbare Anerkennung, die wir immer wieder erfahren, und die auch uns als Team zufrieden macht. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Dietmar Eder und ich sind die Gedankenschmiede, wir sind für Design, Entwicklung und alle geschäftlichen Belange zuständig. Die Kundenbetreuung vor Ort wird von Partnern und freien Mitarbeitern übernommen. Jedes Mitglied im Team leistet einen wertvollen Beitrag zum Gesamterfolg. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind das einzige Unternehmen in Österreich, das auf Grundlage modernster Internettechnologie solch innovative Produkte und Lösungen anbietet. In Europa gibt es noch ein oder zwei ähnliche Firmen, die sich allerdings auf Fremdsoftware stützen. Unsere auf Webtechnologie basierende Produktfamilie „StormWare" ist hingegen eine Eigenentwicklung, und die Software kann speziellen Kundenwünschen angepaßt werden. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da auch meine Frau beruflich stark engagiert ist, fühlt sich keiner von uns beiden vernachlässigt. Außerdem haben wir einige gemeinsame Interessen wie zum Beispiel das Golfspielen, sodaß wir die verbleibende Freizeit auch intensiv miteinander verbringen können. Als selbständiger Unternehmer kann ich mir die Zeit relativ gut einteilen; auch die Möglichkeit, von zu Hause aus zu arbeiten, ist im Internet-Zeitalter kein Problem. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich verwende jährlich rund zwei Wochen für Weiterbildung. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Natürlich ist auch eine gute Ausbildung ratsam, sie macht aber nur zehn bis 20 Prozent des Erfolges aus, der Rest ist praktische Arbeit und jahrelange Erfahrung. Einem Universitätsabsolventen rate ich, zuerst einige Jahre in einem großen Konzern zu arbeiten, dann in einer kleineren, privaten Firma. Beide Erfahrungen sind wichtig, um sich dann eventuell selbständig zu machen. Ich empfehle aber, den Schritt in die berufliche Selbständigkeit nur zu wagen, wenn es eine zündende Idee und bereits zwei bis drei Kunden gibt. Sonst ist man, zumindest in der IT-Branche, zum Scheitern verurteilt. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Der Grund, warum wir derzeit nur freie und nicht fix angestellte Mitarbeiter beschäftigen, liegt in der Tatsache, daß wir kein qualifiziertes Personal finden. Unser Ziel ist daher, geeignete Leute zu finden und ein Team von sieben bis acht fixen Mitarbeitern aufzubauen.

✱ Buchgraber Siegfried

● Zur Person

Beruf: Bürointformationselektronikermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: büro+technik Beratung-Verkauf-Service-Reparaturen Buchgraber Siegfried, 8042, Graz, Messendorferstaße 138. Geboren - Datum, Ort: 21. Jänner 1964, Feldbach. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid, geb. Graf. Kinder: Patrick (1993). Eltern: Maria und Martin. Hobbies: Fischen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der vierjährigen Lehre für Büromaschinenmechanik in Graz-St. Peter legte ich erfolgreich die Gesellenprüfung ab, absolvierte meinen Grundwehrdienst beim österreichischen Bundesheer und kehrte in der Folge zu meinem ehemaligen Arbeitgeber, der Firma Radl Bürotechnik, zurück. Ich belegte Fortbildungskurse für Mathematik und Elektronik die ich selbst finanzierte. Im Jahr 1991 legte ich die Lehrlingsausbildnerprüfung für Büromaschinentechniker ab und bildete damals fünf Lehrlinge aus. Zwei Jahre später folgte meine Meisterprüfung, die mir die Position des Firmenleiters ermöglichte, die ich bis 2001 innehatte. Im selben Jahr übernahm ich den Betrieb von meinem Vorbesitzer.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, innerhalb eines bestimmten Zeitraumes Ziele zu erreichen, die ich mir gesteckt habe. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich sehe mich als erfolgreich, weil ich viele meiner Ziele bereits erreicht habe. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Der Beruf des Büromaschinenmechanikers war nicht unbedingt mein Wunschberuf, eigentlich wollte ich Elektriker werden. Damals war aber einfach keine Lehrstelle verfügbar, und so begann ich eben die Lehre zum Büromaschinenmechaniker. Nach ungefähr einem Jahr fand ich Freude an dieser Beschäftigung, konnte mich rasch entwickeln und war in Folge sehr froh, diesen Beruf mehr oder weniger durch einen Zufall gewählt zu haben. Ausschlaggebend für meinen Erfolg sind meine Strebsamkeit und der absolute Wunsch, unabhängig zu sein. Sehr wichtig ist für mich die Freude an der Arbeit. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ab dem Zeitpunkt, als ich mich selbständig machte. Die Selbständigkeit ist mit Ungewißheit verbunden, aber mittlerweile bin ich seit sechs Jahren in selbständiger Form tätig und bereue es nicht, ganz im Gegenteil. Das war auch mit Sicherheit die wesentlichste Entscheidung die ich je getroffen habe. Der Vorbesitzer ging in Pension und bot mir seine Firma zur Übernahme an, die andere Variante wäre es gewesen, mir einen neuen Arbeitsplatz zu suchen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Das war mein ehemaliger Chef. Er lebte mir die Konsequenz vor, die im Berufsleben unbedingt notwendig ist. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Das größte Problem in unserer Branche - dasselbe wird es aber in anderen Branchen sicherlich auch geben - ist der Preiskampf, der von den großen Konzernen diktiert wird. Die Klein- und Mittelbetriebe werden von den Innungen und Kammern zu wenig vertreten. Ich wünsche mir eine stärkere und bessere Vertretung durch die Wirtschaftskammer. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Eine sehr starke Motivation ist meiner Meinung nach die Übertragung von Verantwortung bzw. möglichst viel Selbständigkeit. Weiters motiviere ich mit Zielen in finanzieller Hinsicht, und außerdem werden bei uns zweimal jährlich Betriebsausflüge veranstaltet. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die Vereinbarung der beiden Bereiche ist kein großes Problem. An und für sich sollte bis Freitag zum Büroschluß beruflich alles geklärt sein. Den Samstag und Sonntag versuchen wir, meine Frau arbeitet ebenfalls im Betrieb, absolut aus dem beruflichen Geschehen auszugrenzen, aber immer gelingt das natürlich nicht. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Für Fortbildung verwende ich im Jahr ungefähr drei bis vier Wochen, vor allem in Form von Seminaren die von unseren Kooperationspartnern angeboten werden. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wenn die Möglichkeit besteht, sollte man versuchen, eine akademische Ausbildung zu erhalten, außerdem sind Fremdsprachen sehr wichtig. Einen Rat zu erteilen ist aber allgemein schwer. Ich wünsche jungen Menschen lieber viel Glück. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte mit 55 in Pension gehen. Ihr Lebensmotto? Jeden Tag genießen.

Copyrighted material

✱ Buchner Harald

● Zur Person

Beruf: Kraftfahrzeugtechnikermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Harald Buchner Kfz-Handel und Verwertung., Geboren - Datum, Ort: 18. November 1969, Steyr. Familienstand: Verheiratet mit Claudia. Kinder: Anja (1991). Eltern: Hermine und Hermann. Hobbies: Wandern, Hund, Oldtimer. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorstand des Österreichischen Verbandes der Autoverwerter.

„Ich habe meine Linie immer konsequent und geradlinig durchgezogen, ..."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule besuchte ich die HTL für Kraftfahrzeug-Maschinenbau in Steyr und trat anschließend - nachdem ich den Präsenzdienst abgeleistet hatte - in den väterlichen Betrieb ein. Mein Vater führte eine Kraftfahrzeugwerkstätte mit Kraftfahrzeughandel. Der Großteil des Geschäfts bestand im Import von unfallbeschädigten Fahrzeugen aus der Schweiz nach Österreich, die wir zum Teil reparierten oder zum Teil direkt vom Lastwagen weg verkauften. Nach dem EU-Beitritt Österreichs brach das Geschäft mit der Schweiz total weg. 1994 übernahm ich den Betrieb von meinem Vater, und nach einem halben Jahr Ruhe vor dem Sturm kamen diverse Umweltauflagen. Mit Hilfe meiner Frau, die mir viel Mut und Kraft gegeben hat, überdachte ich das komplette System neu, und wir begannen einen steinigen Weg. Der allgemeine Wirtschaftsaufschwung ließ nach, und das brachte eine gesteigerte Nachfrage nach gebrauchten Autoersatzteilen. Mit dem Konzept, gebrauchte Ersatzteile zu lagern und anzubieten, arbeiteten wir uns langsam nach oben. Wir führen die ganze Bandbreite aller Hersteller, betreiben einen eigenen Abschleppdienst und kaufen Fahrzeuge nach Verkehrsunfällen. Die Teile werden ausgebaut, geprüft und wandern dann ins Teilelager. Es ist ein Erfolgsgeheimnis von uns, diese Linie komplett durchzuziehen, mit Prüfmethoden und Information für den Kunden. Von unserer Gesamtfläche von 5.500m² sind zwei Drittel überdacht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist innerliche Zufriedenheit, die entsteht, weil ich das mache, für das ich ausgebildet wurde. Sehen Sie sich als erfolgreich? Selbstverständlich, wir konnten harte Zeiten durchstehen und schreiben jetzt positive Zahlen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe meine Linie immer konsequent und geradlinig durchgezogen, wir halten die altehrwürdige Handschlagqualität hoch, und diese Grundsätze wurden mir in die Wiege gelegt. Ein Meilenstein war auch, daß wir die Umweltauflagen wesentlich früher als die Mitbewerber erfüllt haben. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Junge Leute sollen konsequent sein und sich nicht zu sehr den Verlockungen der heutigen Zeit hingeben. Sie sollen an sich arbeiten und die eigene Persönlichkeit aufbauen, um damit im Wirtschaftsleben über die Runden zu kommen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte den Betrieb weiter aufrechterhalten und keine unnötige Energie vergeuden, um meine persönliche Gesundheit zu bewahren.

✱ Buchroithner Markus Ing.

„In Deutschland ist der Wettbewerb ein viel härterer."

● Zur Person

Beruf: Druck- und Medientechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: smart letter & Services Versand GmbH., 6020 Innsbruck, Matthias-Schmid-Straße 10 a. Geboren - Datum, Ort: 10. Februar 1974, Innsbruck. Eltern: Hellmut und Helga. Mitgliedschaften: Lions Club. Hobbies: Lesen, Wandern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Technischer Betreuer im Obelisk-Verlag.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura absolvierte ich eine Fachausbildung an der Höheren Graphischen Lehr- und Versuchsanstalt in Wien. Anstelle eines Studiums konnte ich „learning by doing" in verschiedenen europaweiten Unternehmen Erfahrungen sammeln, beispielsweise in Frankfurt am Institut für Rationelle Unternehmensführung der Druckindustrie, wo ich mein Wissen im kaufmännischen Bereich vertiefen konnte. Danach ging ich in die Schweiz, wo ich in einem großen Verlag tätig war und alle Bereiche der Technik durchlief. Daraufhin wechselte ich nach Stuttgart als Trainee und Assistent eines Technischen Leiters, bevor ich nach Innsbruck zurückkehrte und in der Wagner'schen Druckerei im Verkauf tätig war. Nachdem die Druckerei an die deutsche Gruppe übergeben worden war, schied ich aus dem Unternehmen aus und übernahm in Pfarrzheim die technische Leitung in einem Unternehmen. Als die Technik im Unternehmen verschlankt werden sollte, war dies durch eine neue Maschine, Automatisierung und die Zusammenfassung von Arbeitsabläufen möglich. In der Folge erhielt ich eine Anfrage von SOS Kinderdorf, wo der Versand neu aufgebaut werden sollte. Das Unternehmen befindet sich zu jeweils 50 Prozent im Eigentum von Kinderdorf Österreich und dem Hermann-Gmeiner-Fonds Deutschland e.V., diese Institutionen sind unsere beiden Hauptkunden. Der zweite Kernpunkt des Unternehmens ist es, die Schnittstelle des Kinderdorfs in die Berufswelt darzustellen. Jugendliche werden bei uns arbeitsfähig gemacht, verbleiben entweder im Unternehmen oder treten in die Berufswelt ein.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, daß man als Angestellter die Ziele mit dem Eigentümer vernünftig ausformulieren und umsetzen kann. Sehen Sie sich als erfolgreich? Daß die GmbH im Grundbuch eingetragen wurde, war ein großes Erfolgserlebnis. Seitdem sehe ich mich als erfolgreich. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Eine spannende Herausforderung ist stets die Investition in neue Maschinen. Wenn sich eine solche Installation als richtig herausstellt, war die Anschaffung eine erfolgreiche Entscheidung. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Vater stellte viele Kontakte für meine Auslandsausbildungen her. Es gab darüber hinaus immer wieder „Zwischenmentoren", beispielsweise Gesellschafter, die neue Herausforderungen aufzeigten. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? In Österreich kann ich ein solches Problem nicht benennen. In Deutschland ist der Wettbewerb ein viel härterer. Da wir verstärkt mit Deutschland kommunizieren, spüren wir mitunter den Druck. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter sind sehr wichtig für unser Unternehmen. Wir bieten viele Schulungsmaßnahmen im fachlichen und

Copyrighted material

Italien, Bulgarien und Liechtenstein. Hobbies: Lesen, Geschichte, Architektur, Reisen. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Seit 1996 Koordinator der Southeast European Cooperative Initiative (SECI); Etablierung der Volksgruppenbeiräte im Burgenland und Wien; seit 1995 Gastprofessor an der Duke University, North Carolina (Institut für Public Policy); Mitglied der Radio and Television Commission (Carter Commission for the former Sovietunion); Vorsitzender der Radio and Television Commission for Eastcentral, Eastern and Southeastern Europe; von 2000 bis 2001 Regierungsbeauftragter der österreichischen Bundesregierung für EU-Erweiterungsfragen; seit April 2000 Präsident des Europäischen Forum Alpbach, Präsident des Gustav-Mahler Jugendorchesters (Musikdirektor Claudio Abbado, Teilnehmer aus 24 europäischen Nationen); Co-Präsident des slowenischen Technologieforums; Präsident des Österreichischen Volksliedwerkes; Präsident des Stipendienwerkes Pro Scientia; Vorsitzender des Wissenschaftlichen Beirates des Europainstitutes Salzburg.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1959 studierte ich bis 1963 Jus in Wien, arbeitete nebenbei als Werkstudent und war auch in der Jugendarbeit tätig. Von 1964 bis 1968 war ich Parlamentssekretär im Österreichischen Nationalrat, von 1966 bis 1969 Vorsitzender des Österreichischen Bundesjugendringes, von 1972 bis 1976 Generalsekretär des Österreichischen Wirtschaftsbundes und von 1975 bis 1976 Generalsekretär der Österreichischen Volkspartei. 1976 wurde ich Stadtrat in Wien und Landesparteiobmann der Wiener Volkspartei (bis 1989). In den Jahren 1978 bis 1987 war ich Landeshauptmann-Stellvertreter und Vizebürgermeister von Wien. 1989 wurde ich zum Bundesminister für Wissenschaft und Forschung ernannt, und von 1994 bis 1995 war ich Bundesminister für Unterricht und kulturelle Angelegenheiten. Von 1991 bis 1995 fungierte ich auch als Bundesparteiobmann der Österreichischen Volkspartei und Vizekanzler der Republik Österreich. Als ich erkennen mußte, daß ich in der Politik nichts mehr bewegen konnte, schied ich 1995 aus diesem Bereich aus und begann mit meinen Erfahrungen einen neuen Lebensabschnitt. Seit 1995 bin ich Vorsitzender des IDM. Dieses Institut setzt sich seit 1953 mit den Nachbarländern auseinander. Ich engagierte mich schon vor 1989 für die Dissidenten und anschließend für die Transformationsländer, so war meine Präsidentschaft ein logischer Schritt. Auf Wunsch der USA wurde ich 1996 Koordinator der SECI für grenzüberschreitende Projekte. Von 2000 bis 2001 war ich Regierungsbeauftragter der österreichischen Bundesregierung für EU-Erweiterungsfragen, seit April 2000 bin ich Präsident des Europäischen Forum Alpbach sowie seit Jänner 2002 Sonderkoordinator des Stabilitätspaktes für Südosteuropa.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit dem, was ich tue und erreicht habe, zufrieden zu sein. Das ist aber ein subjektiver Begriff. Sehen Sie sich als erfolgreich? Subjektiv ja, ich konnte mehrheitlich das tun, was ich wollte. Objektiv wird Erfolg an unterschiedlichen Parametern wie Geld, Ehrungen, Funktionen, Titel, Medienpräsenz, etc. abgelesen. Mir ist jedoch eher wichtig, interessante Aufgaben zu bekommen, wo ich mein Können einbringen und auch entsprechende Ergebnisse erzielen kann, die auch nach außen hin erkennbar sind. Erfolg muß auch nach außen wirken und darf nicht nur im stillen Kämmerlein erzielt werden. Wer mit Politik zu tun hat und sagt, die Öffentlichkeit sei nicht wichtig, lügt. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Das ist sehr ambivalent. Ich verfüge über eine gedankliche Schnelligkeit, die manche erschreckt. Es bestreitet niemand, daß ich ein Schnelldenker bin, das wirkt aber nicht immer sympathisch. Zum Zweiten ist es meine Intellektualität, die mir einerseits Anerkennung bringt, aber auch Aussagen wie „Er ist zu gescheit für die Politik" (Landeshauptmann Pühringer) nach sich zieht. Ich habe rhetorisches Präsentationstalent, kann mit Mitarbeitern gut umgehen, und es gelingt mir immer zu motivieren. Umgekehrt bin ich ein schlechter „Verstoller", jeder bekommt mit, was ich von ihm halte. Letztlich habe ich eine gute Ausbildung und - das ist sehr wichtig - ein breites Feld an Weiterbildung vorzuweisen. Meine Laufbahn ergab sich eigentlich durch die Herausforderungen. Ich probiere gern aus, ob ich etwas kann. Eine geduldige Partnerin und gute Freunde, die einem helfen, indem sie die Wahrheit sagen, halte ich für wesentlich. Kollegen und Mitarbeiter spielen als Gesprächspartner eine anregende Rolle. Da ich neugierig bin, lerne ich von jedem. Auch Niederlagen sind Möglichkeiten, zu lernen, was man anders machen kann. Ich bin Niederlagen nicht gram, da sie dringend nötig sind, um auf Grenzen aufmerksam zu werden. Als ich die Wahl in Wien nicht gewann, empfand ich dies als Niederlage. Daß man mich auf Bundesebene nicht mehr haben wollte, obwohl für mich kein Nachfolger in Sicht war, sah ich damals nicht als Niederlage, sondern als Unehrlichkeit an. Als ich mich für den Stabilitätspakt am Balkan bewarb und ein anderer Kandidat aus rein politischen Gründen bevorzugt wurde, erkannte ich, daß Qualifikation allein nicht ausreicht. Kraft schöpfe ich aus meiner inneren Fähigkeit, Dinge in sich auszugleichen, aus Glaubensüberzeugung und der Tatsache, daß man sich selbst nicht zu wichtig nehmen darf. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Es war richtig, nach meinem Ausscheiden aus der Politik 1995 auch mein Nationalratsmandat zurückzulegen. Sonst würde ich heute noch sinnlos im Parlament herumsitzen. Diese Entscheidung für einen gänzlich neuen Lebensweg war eine enorm wichtige Entschluß. Mehr als Bundesparteiobmann und Vizekanzler kann man kaum werden, also war es interessanter, neue Herausforderungen anzunehmen. Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt? Mein Interesse für eine europäische Perspektive und die Faszination an der schwierigen politischen Situation in den Nachbarländern war generell immer schon vorhanden, das brachte mir diese Funktionen ein. Ich bewarb mich nicht darum, sondern sie sind ein Ergebnis meines Engagements, da ich der Überzeugung bin, daß man den Reformstaaten bei der Demokratisierung helfen muß. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Nach meinem Geschmack erfahre ich schon fast zuviel Anerkennung. Von Orden und Ehrentitel halte ich nicht allzuviel, obwohl man manches nicht ablehnen kann, ohne jemanden vor den Kopf zu stoßen. Ich messe mich daran, was ich in dem mir vorgenommenen Sinn bewirken konnte. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Meiner Frau bin ich zu erfolgreich, mein Freundeskreis sieht mich naturgemäß auch als erfolgreich. Manche erachten mich für einen Politiker als zu intellektuell und denken, ich hätte erfolgreicher sein können, wenn ich mehr Kompromisse eingegangen wäre. Je älter ich werde, umso öfter treffe ich auf Bürger, die mir Respekt ausdrücken. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Fachliche Qualifikation vorausgesetzt, spielt der persönliche Eindruck eine Rolle, und ich erkundige mich bei früheren Arbeitsplätzen über den Bewerber. Ich habe aber durchaus Bereitschaft zum Risiko und gebe jemandem auch eine Chance. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Indem ich ihnen klar mache, daß unsere Aufgabe spannend ist. Manchmal muß man jemanden auch ins kalte Wasser stoßen, um ihn lernen zu lassen. Welchen Ratschlag möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Mangelnde eigene Voraussetzungen in Begabung, Kommunikation, Präsentation oder Lernfähigkeit und fehlende Bereitschaft zur Weiterbildung sind hinderlich für den Erfolg. Man braucht eine längerfristige Perspektive und darf sich nicht nur von kurzfristigen Erfolgen beeindrucken lassen. Weiters Hoffnung, Optimismus und eine glaubensmäßige Orientierung, nicht im religiösem Sinn, sondern als tragfähige Überzeugung. Nicht zuletzt gehört Arbeit dazu, worunter ich zielgerichtetes Arbeiten ohne Leerkilometer verstehe. Dann kann man in jedem Bereich Erfolg haben. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Da ich alles, was ich wollte, erreicht habe, habe ich keine Ziele, außer daß mein Leben weiterhin herausfordernd sein soll. Es wäre schrecklich, wenn es fad würde.

Copyrighted material

Ihrem Erfolg? Sie spielen die entscheidende Rolle - ohne ein gutes Team kann auch der beste Hoteldirektor nichts ausrichten. Ich muß ihnen vertrauen und mich auf sie verlassen können. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Gerade im Dienstleistungsbereich achten wir auf Dinge wie Kommunikationsfähigkeit, Ausstrahlung oder Offenheit. Bei der Entscheidung vertraue ich dann zu einem guten Teil auf meine Menschenkenntnis und mein Bauchgefühl. Natürlich sind die Faktoren je nach Position unterschiedlich gewichtet, ein Rezeptionschef muß andere Voraussetzungen mitbringen als ein Buchhalter. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich gebe ihnen so viel Freiraum und Vertrauen wie möglich. Bei entsprechendem Einsatz ist in puncto Karriere in unserem Unternehmen vieles möglich. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir gelten in der Hotellerie als eines der innovativsten Unternehmen, wir probieren neue Konzepte aus und sind die einzige Company, die sich in dieser Branche der laufenden Qualitätssicherung nach der Methode „Six Sigma" stellt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Wenn meine Anwesenheit in den Hotels vonnöten ist, bin ich da - egal, um welche Uhrzeit. Dafür nehme ich mir die Freiheit, auch einmal etwas früher Schluß zu machen, sofern es die Situation zuläßt. Meine Lebensgefährtin reist beruflich sehr viel, und wir versuchen, die verbleibende Freizeit möglichst optimal zu koordinieren. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Die Hotellerie ist eine tolle Branche, die aber sehr großen Einsatz und - auch aufgrund der Wochenend- und Nachtdienste - viel Flexibilität verlangt. Es ist speziell zu Beginn nicht einfach, sein Privatleben diesem wechselhaften Rhythmus anzupassen. Dann aber ist es ein wunderbarer Beruf mit Zukunft, bei dem man viele Menschen kennenlernt und ausgezeichnete Karrierechancen hat. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein nächstes Ziel ist es, die Hotels Bristol und Imperial in Wien erfolgreich zu führen. Dann werden wir sehen, welche Aufgaben der Starwood-Konzern für mich bereithält. Da gibt es ja, wie gesagt, viele Möglichkeiten. Ihr Lebensmotto? Man sollte allen Menschen offen und freundlich begegnen - und zwar generell, nicht nur, weil man sie möglicherweise eines Tages wieder trifft.

✱ Can Ali

● Zur Person

Beruf: Journalist, Ethnologe. Funktion: Vorstandsvorsitzender. Tätig bei: Roj brewery Aktiengesellschaft., 1010 Wien, Salzgries 3. Geboren - Datum, Ort: 10. Mai 1973. Familienstand: Verheiratet mit Bengin. Schöpferische Akte: Zahlreiche journalistische und literarische Veröffentlichungen. Hobbies: Freunde, Menschen, Kino, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gestaltung der Kurdischen Filmwochen in Wien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich schloß die Pflichtschule in der Türkei ab. 1988 kam ich nach Österreich, wo ich als erstes einen Deutschkurs besuchte und eine Mittelschule besuchte, die letzten Jahre bis zur Matura habe ich dann aber doch in der Türkei verbracht, wo ich schließlich den Maturaabschluß erlangte. Danach inskribierte ich Ethnologie, Kultur- und Sozialanthropologie und Theaterwissenschaften an der Universität Wien, später nahm ich Politikwissenschaft sowie Publizistik- und Kommunikationswissenschaft dazu. Als Journalist verfaßte ich bis vor drei Jahren zahlreiche Artikel und Beiträge für eine völkerkundliche Tageszeitschrift. Ich führe heute gemeinsam mit einem Partner die Roj brewery. Als wir in die Gastronomie einstiegen, führten wir zuerst eine Cocktailbar, suchten dann aber nach einer eigenen Marke. Wir kreierten eine Biersorte - ursprünglich aus Babylon stammend -, die wir schließlich als Markenprodukt in unser Konzept aufnahmen. Wir brauen dieses Bier namens Roj (was in etwa „Sonne" oder „Seligkeit bei Tag" bedeutet), eine kurdische und sehr leichte Sorte mit wenig Alkoholgehalt. Unser Hauptziel ist es, mit dieser Biersorte vor allem kurdische Menschen anzusprechen, dieses besondere Lagerbier wird aber teilweise in der österreichischen Gastronomie und an Kebab-Ständen angeboten. Um das Bier in der Türkei anzubieten, gibt es noch zu viele Hindernisse. Dennoch lohnt sich der Bierverkauf, weil es weltweit ungefähr 20 Millionen Kurden gibt. Wir beliefern mit unserem Bier nicht nur den Irak, sondern auch Länder wie Italien und die Schweiz. Mit Partnern in England und Irland führen wir gerade Gespräche, um das Bier auch auf diesen Märkten anbieten zu können. Qualität und Kontinuität sind wesentliche Größen in unserem Geschäftsalltag.

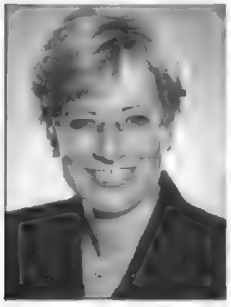
> !Alle sind wir Menschen und haben niemals Recht auf alles.!

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist mehrdimensional. Viel Freude und Zufriedenheit zu erlangen, ohne mich auf etwas zu sehr zu fixieren, betrachte ich als wesentliche Dimensionen des Erfolges. Auch geistiges und seelisches Wohlbefinden gehören dazu. Geld zu verdienen macht nur zu einem geringen Teil Erfolg aus. Man braucht Vertrauenspersonen, bei denen man Trost und Rat finden kann, um immer wieder seine Mitte zu finden und Rückschläge zu überwinden, die der Weg zum Erfolg aufgibt. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich habe noch viel vor. Derzeit fühle ich mich sehr wohl, ich bin mit meinem Leben zufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein persönliches und soziales Engagement ist hoch. Ich arbeite viel für unser Unternehmen und ergänze mich mit meinem Geschäftspartner, das ist ein Glück. Außerdem leiten mich ethische Handlungsmaximen im Umgang mit Menschen. Ich kann erfolgreich mit vielen unterschiedlichen Menschen kommunizieren. Sicherlich bin ich ein Idealist, aber weit entfernt davon, ein Fanatiker zu sein. Es hilft mir auch im Alltag, meine Schwächen zu kennen. Sie auszuleben trägt dazu bei, sich keine störenden Komplexe anzuzüchten. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es gab in meinem Leben Vorbilder und Menschen, durch die ich sah, wie man es nicht macht. Auch wenn man sich an anderen in seinem Bereich vorübergehend orientieren kann, ist es wichtig, langfristig an sich selbst zu arbeiten und seinen eigenen Stil zu finden. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Außer fachlichem Wissen schätze ich Werte wie hohe Motivation, Moral, Respekt, Mitgefühl und Disziplin. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich trenne die fachliche und die persönliche Ebene. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ein junger Mensch sollte seine Ausbildungsmöglichkeiten nützen. Man darf sich nie mit anderen vergleichen. Jeder hat seine Stärken, die es auszubauen gilt. Berufliche Wege sind nach dem Grad des Interesses für ein Gebiet anzupeilen. Auslandserfahrung erweitert den Horizont und vergrößert die Chancen, aktiv in dieser Welt mitspielen zu können. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Viele Ziele haben wir bislang erreicht. Den türkischen Markt mit unserem Bier zu erobern stellt in jedem Fall ein Zukunftsziel dar. Noch gibt es zur Erreichung dieses Zieles viel vorzubereiten. In der Zwischenzeit sind wir mit anderen europäischen Ländern in Verhandlung. Ihr Lebensmotto? Alle sind wir Menschen und haben niemals Recht auf alles.

Copyrighted material

H.B., 1010 Wien (bis 2005). Hobbies: Mode, Laufen, Geschichte (Alte und Österreichische Geschichte), Hund (Groenendael, ausgebildeter Therapiehund). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Inhaberin der Boutique CALAs in Purkersdorf.



Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Handelsakademie, wo ich 1979 die Matura ablegte. Da ich schon während der Schulzeit mehrere Praktika in einer Bank absolviert hatte, stieg ich Anfang 1980 bei der damaligen Zentralsparkasse ins Berufsleben ein. Bereits während des ersten Jahres erhielt ich die Chance, in das Vorstandssekretariat zu wechseln. Diese Tätigkeit gefiel mir sehr gut, und ich war in weiterer Folge einige Jahre als Vorstandsassistentin des Generaldirektors tätig. Nach der Geburt meiner Tochter Carina im Jahre 1988 ging ich in Karenz und begann noch während der Karenzzeit ab Herbst 1989 das Studium der Berufspädagogik sowie der Publizistik- und Kommunikationswissenschaft an der Universität Wien, das ich im April 1992 mit der Sponsion zum Mag. phil. abschloß. Danach kehrte ich nochmals für ein knappes Jahr in die nunmehrige Bank Austria zurück, wo ich im Bereich Öffentlichkeitsarbeit und Auslands-Public Relations tätig war. Da ich aber schon seit frühester Jugend unterrichten wollte, machte ich mich mit Mag. Gabriele Schranz im Oktober 1993 als freiberufliche Trainerin selbständig. Unsere Schwerpunkte dabei waren Kommunikation und Arbeitstechniken sowie professionelles Auftreten im Beruf; die Zielgruppe waren Assistentinnen im Office-Management und schon damals auch Ärztehelferinnen. Parallel dazu absolvierte ich von 1995 bis 1997 das Doktoratsstudium in Berufspädagogik und gründete im Februar 1996 mit meiner Berufspartnerin die Schranz & Cerwinka OEG. Wir bieten Schulungen in den Bereichen Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung an, wobei wir einen Großteil unserer Arbeit für Ärzte, Pflegepersonal und Ärztehelferinnen durchführen. Um beruflich am Ball zu bleiben, absolvierte ich ab Anfang 2003 an der Privatuniversität PEF ein Masterstudium im Bereich „Human Ressource Management and Organizational Development" inklusive Coachingausbildung, das ich im Oktober 2004 mit der Sponsion zum Master of Science erfolgreich abschloß. Außerdem bin ich seit 2000 als Universitäts- und Fachhochschullektorin tätig, 2001 erhielt ich einen Lehrauftrag an der Technischen Universität Wien, wo ich Kommunikation für Techniker lehre. Da Mode schon immer zu meinen Interessen zählte und es mein Ziel war, noch vor meinem 50. Geburtstag ein eigenes Geschäft zu haben, eröffnete ich 2006 in Purkersdorf eine Boutique. Das ist ein zweites, kleines Standbein, das neben meiner Lehrtätigkeit ein Ausgleich ist und mir ebenfalls viel Freude macht.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich kann durch meinen Beruf den Menschen viel für ihre persönliche Entwicklung mit auf den Weg geben. Daraus entsteht eine innere Zufriedenheit, die ich als Erfolg empfinde. Entgegen vielen anderen, zumindest offiziell geäußerten Meinungen, gehört für mich zum Erfolg neben der inneren Zufriedenheit auch der wirtschaftliche Erfolg dazu. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich als Assistentin in einer Bank begann und heute nicht nur selbständige Unternehmerin bin, sondern darüber hinaus mein Wissen den Studenten an der Universität weitergeben darf. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich konzentriere mich in meiner beruflichen Tätigkeit auf das, was mir auch Spaß macht - und das ist Referieren und Trainieren. Diese Freude an der Tätigkeit erachte ich als Grundlage meines Erfolges. Weiters begründet sich Erfolg für mich auch durch Offenheit für Neues, durch Herzensbildung und ein harmonisches Privatleben. Zu meinen Talenten zähle ich rasche Auffassungsgabe, eine gewisse geistige Wendigkeit und Handlungsbereitschaft. Ich setzte und setze meine Ziele mit Konsequenz und Disziplin um. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Bei meiner beruflichen Tätigkeit in der Bank unterstützte mich der damalige Generaldirektor Dr. Karl Vak, als ich in das Vorstandssekretariat wechselte. Er förderte mich nicht nur, sondern stieß mich manchmal einfach ins kalte Wasser, weil er mir offensichtlich etwas zutraute - ich mußte beispielsweise ohne jegliche Erfahrung gleich zu Beginn einen großen Kongreß organisieren. Und so lernte ich im beruflichen Umfeld „schwimmen". Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Erst kürzlich sagte eine Seminarteilnehmerin zu mir: „Dieser Tag hat mir wahnsinnig viel gebracht. Nicht nur die fachlichen Inhalte, auch auf der menschlichen und sozialen Ebene habe ich heute viel gelernt." Das ist für mich persönliche Anerkennung. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Durch die Größe unserer Firma sind die Entscheidungswege kurz, und wir können rasch und individuell auf die Anforderungen unserer Kunden und Klienten reagieren. Wir bieten keine starren Schulungspakete an, die Seminar- oder Trainingsangebote werden auf den Kunden zugeschneidert. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Zu einigen Berufskollegen haben wir losen Kontakt, darüber hinaus ist für uns die Mitbewerberbeobachtung durch Feedback von Ausbildungsveranstaltern und Personalverantwortlichen gegeben. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Sehr flexibel, da habe ich keine starren Prinzipien. In der Zeit, die mir für die Familie bleibt, möchte ich aber den Kopf frei haben und keine beruflichen Probleme diskutieren. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Im Moment relativ wenig, aber ich plane, 2008/09 eine Mediatorenausbildung zu absolvieren. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Grundsätzlich halte ich Fachwissen, gutes Auftreten und Benehmen für sehr wichtig. Und nach Abschluß der schulischen Ausbildung sollte jeder für regelmäßige Weiterbildung offen sein. Wie mein Beispiel zeigt, muß man nicht unbedingt zuerst studieren und dann in den Beruf einsteigen, es geht auch umgekehrt. Durch meine berufliche Tätigkeit bin ich gereift und gewachsen, daher konnte ich wesentlich effizienter studieren als ein junger Schulabgänger. Außerdem fällt mir bei meinen Trainings oft auf, daß es manchen jungen Menschen an Weitblick mangelt. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte in den nächsten zehn Jahren mit derselben Intensität weiterarbeiten können wie bisher. Dann ist es mein Ziel, das angeeignete Wissen und meine Erfahrungen in einer Art von Persönlichkeitsberatung weiterzugeben. Ich will weiterhin Fachbücher bzw. Ratgeber schreiben und in einem Bereich tätig sein, wo ich meine Stärken einbringen kann. Ihr Lebensmotto? Es wird niemand kommen, um die Dinge so zu ändern, wie ich es will.

Chandra Suresh Mag.

Zur Person

Beruf: Lehrer für Philosophie und Geschichte, Astrologe. Funktion: Freiberuflicher Astrologe. Geboren - Datum, Ort: September 1951, Penowa/Indien. Familienstand: Verheiratet mit Ilona Kail. Besondere Vorfahren: Satyapal und Vedyadev. Schöpferische Akte: Fachartikel in indischen Zeitschriften. Ehrungen: Bester Astrologe (1989, Indisches Astrologisches Institut). Hobbies: Literatur (Fachbücher über Astrologie, Indische und Deutsche Klassik). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrer an der Volkshochschule (Handlesen in der indischen Astrologie).

Copyrighted material

Unternehmen seine eigene Position. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Es gibt natürlich immer wieder Phasen in einer Karriere, wo das Berufsleben überwiegt. Aber im großen und ganzen sind Beruf und Privatleben bei mir recht ausgewogen. Meine Frau hat sehr viel Verständnis und unterstützt mich in jeder Hinsicht. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Eine solide Ausbildung in einer Fachrichtung, die möglichst Spaß machen sollte, halte ich für ganz wesentlich. Junge Leute sollten auch Selbstbewußtsein und Mut zeigen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte durch meine Arbeit dazu beitragen, das Unternehmen als Marktführer in unserem Segment zu etablieren. Eine weitere Expansion steht nicht auf meiner Liste der Ziele, wir sollten den derzeitigen Status aufrechterhalten, aber die Betriebsergebnisse weiterhin ausbauen - und 2010 möglicherweise an die Börse gehen. Ihr Lebensmotto? Verteiltes Wissen ist für mich der Schlüssel zum Erfolg.

✱ Chmela Horst

● Zur Person

Beruf: Komponist, Autor und Interpret. Funktion: Sänger. Geboren - Datum, Ort: 29. Oktober 1939, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ingeborg, geb. Hegedühs. Kinder: Horst (1974) und Daniela (1977). Schöpferische Akte: Nahezu 500 Titel, die alle auf Schallplatte erschienen sind. Ehrungen: Goldenes Verdienstzeichen der Stadt Wien (1983, durch Bürgermeister Helmut Zilk verliehen), Ehrenmedaille der Bundeshauptstadt Wien, Goldene Krone der Volksmusik der ARD (2002, als erster österreichischer Künstler). Hobbies: Familie, Musik und die Natur genießen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorstandsmitglied der AKM.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Unsere Wohnung in Wien-Ottakring bot auf 28m² fünf Personen Platz. Ich wuchs ziemlich frei auf der Straße auf, wurde also zu einem echten Wiener „Gassenbuben". Nach meiner Schulzeit erlernte ich, wie mein Vater und mein Bruder, das Schuhmacherhandwerk und wurde im Alter von 23 Jahren einer der jüngsten Meister Wiens. Nebenbei jobbte ich als Sänger und Musiker mit meiner Band „The Sunset Four", mit der wir eine Top-Hitparadenplazierung direkt hinter den Beatles verzeichnen konnten. Als jedoch ein Profiangebot mit dem doppelten Salär eines Schuhmachers auf mich zukam, war es mit dem Handwerk und seinem „goldenen Boden" vorbei. Ich wurde Profimusiker. Den Schritt vom Hobby- zum Profimusiker habe ich nie bereut. Die körperliche, geistige und seelische Anstrengung dieses Berufes machen sich jedoch die wenigsten Menschen bewußt. Einer meiner größten Hits „Ana hat imma des Bummerl" aus dem Jahre 1970 ist aus diversen Niederlagen jener Zeit entstanden. Er wurde zu einem Evergreen der Unterhaltungsmusik, zu einem Megahit mit mehr als 250 Coverversionen in Dutzenden Sprachen und 2.5 Millionen Verkaufseinheiten. Ohne dieses Lied hätte ich den Einstieg ins große Showgeschäft nicht geschafft. Ich bin den Freunden meiner Musik und auch dem lieben Gott dafür sehr dankbar. Bis heute habe ich mir keine Schaffenspause gegönnt und kann daher mittlerweile fast 500 Kompositionen mein eigen nennen. Viele davon verhalfen einigen namhaften Bands und Künstlern bereits zu goldenen Schallplatten. Im Jahre 2007 veröffentlichte ich mein neuestes Album „Vienna Tuning", mit dem ich ein für allemal Rock und Blues mit dem modernen Wienlied vereine.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist die Basis, auf der man alles aufbauen kann. Der Erfolg kann bei Industriellen und Wissenschaftlern genauso wichtig sein wie bei Handwerkern oder Schülern. Meinen Erfolg habe ich mir selbst beschert, den hat kein Medienmogul „aufgepäppelt". Meine Hingabe und die Ehrlichkeit meiner Lieder haben die Menschen, die mich sehen und hören, zu meinen Freunden gemacht. Sie haben mich innerhalb der Familien an die nächste Generation weitergereicht. Es macht mich stark und glücklich, daß mir das keiner nehmen kann. Ich bin im Dienstleistungsgewerbe tätig - ich bin Künstler für das Publikum, und wenn mich das Publikum akzeptiert, dann werde ich zu einem kleinen Bestandteil dieser Menschen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ein gewisser Enthusiasmus für das, was ich mache, gepaart mit einer gesunden Portion Härte zu mir selbst und kombiniert mit der Liebe zu den wichtigsten Menschen in meinem Leben. Ich gehe direkt zu den Menschen. Dieser Weg ist hart, hat mich aber zu dem gemacht, was ich heute bin: ein Volkssänger. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Probleme sind dazu da, um gemeistert zu werden. Ich versuche, mit eigener Kraft sie soweit wie möglich zu lösen („und wenn du g'laubst, es geht nicht mehr, kommt von irgendwo ein Lichtlein her"). Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Mutter hat mich sehr stark geprägt. Sie ist für mich heute eine Heilige. Tage- und nächtelang nähte, putzte, kochte und wusch sie für andere Leute. Für ein paar Groschen, für gebrauchte Kleidung oder Essen für uns Kinder. Und doch mußte ich trotz unserer Armut nie Hunger, Durst oder Kälte leiden. Die Familie hat bei mir schon immer eine große Rolle gespielt. Ich bin mit meiner Frau seit dem Jahre 1965 verheiratet, und die Liebe ist wie am ersten Tag, vielleicht sogar noch intensiver. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Es gibt verschiedene Arten, den Erfolg zu messen. Es gibt eine finanzielle Erfolgsstatte - das, was man mit Herzblut macht, wird goutiert, und davon kann man leben, um das, was man mit Herzblut schafft, weiterzumachen. Anerkennung ist, wenn ich Menschen mit meinen Liedern helfen kann. Ich empfinde meine Lieder oft als Therapie, und es ist eine große Anerkennung, wenn die Leute aus meinen Werken Kraft schöpfen. Ich wiederum schöpfe Kraft aus der Zuneigung der Menschen, die mich mögen. Ihr Lebensmotto? Für mich ist Erfolg die Basis des Lebens. Erfolg, den man hat, soll man auch genießen, und man sollte nicht rastlos nach mehr Erfolg streben.

✱ Christ Rainer Ing.

● Zur Person

Beruf: Önologe. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Weingut Heurigen Christ., 1210 Wien-Jedlersdorf, Arnsstraße 10-14. Geboren - Datum, Ort: 21. Februar 1975, Wien. Eltern: Franz und Johanna. Ehrungen: Zweifacher Winzer des Jahres, Aufsteiger des Jahres, diverse Auszeichnungen zum Landes- und Bundessieger. Mitgliedschaften: Verein WienWein, JS. Hobbies: Reisen, Architektur, Geschichte. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vermietung und Verpachtung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die fünfjährige HBLA für Wein- und Obstbau in Klosterneuburg und legte dort erfolgreich die Matura ab. Daran anschließend absolvierte ich diverse Praktika

Copyrighted material

schauspielerischen Vermögen". Allerdings sprach man auch darüber, daß ein leichter Schleier auf der Stimme das unaufschiebbare Ereignis des Stimmübergangs (Pubertät) bereits ankündigte. Nach meinem Hauptschulabschluß 1952 begann ich auf Wunsch meines Vaters, der sich für meinen Gesang nie besonders interessierte, eine Ausbildung im Hotelgewerbe. Doch schon während dieser Ausbildung hospitierte ich am Tiroler Landestheater in Innsbruck, wo ich im Extrachor und Extraballett mitwirkte. Ich habe dort den Theaterbetrieb von der Pike auf erlernt. Nach Abschluß der Hotelfachschule begann ich mein Gesangsstudium bei Prof. Gerty Sperlich, der damaligen Primadonna des Theaters, und fuhr so oft ich konnte nach Rom, um mit dem berühmten Luiggi Ricci zu arbeiten. Dort arbeiteten viele Weltstars, wie Gobbi, Price, Milanov, selbst die Lehrerin der Callas, die Hidalgo. Die Presse bezeichnete mich als Sänger, Tänzer und Schauspieler, eben als wahres Multitalent. Man schrieb über meine starke Bühnenausstrahlung, meinen großen Stimmumfang, der wahrscheinlich auch die Metropolitan Opera ohne weiteres ausgefüllt hätte. Zitate, wie: „er kam, sang und siegte" waren in der Tagespresse zu lesen. So sang ich bereits mit 22 Jahren in Linz/Österreich meinen ersten Renato in „Un ballo in maschera" von Guiseppe Verdi mit Deutschlands berühmtestem Tenor Helge Roswaenge als Ricardo. Von meinen Partnern auf der Opernbühne nenne ich mit besonderer Freude Barbara Daniels, Edith Lang, Horst Wilhelm und die leider viel zu früh verstorbene Dorothea Weiß, um nur einige zu erwähnen. So sang ich als einer der jüngsten Opersänger auf vielen Bühnen Europas Paraderollen wie Scarpia, Germot, Marquis Posa (Zitat der Presse: „Überall dort, wo man die Hauptrollen so wie bei dieser Aufführung besetzte, müsste man Verdi korrigieren und diese seine Oper statt 'Don Carlos' vielmehr 'Rodrigo Marquis von Posa' nennen"), Carlos V (Ernani), Graf Luna, Jago, die vier Bösewichte in Hoffmanns Erzählungen, Danilo in die „Lustigen Witwe" u.v.a. Ich sang bei den Wiener Festwochen sowie beim Luzerner Festival, beherrschte 20 Opernpartien in fünf Sprachen und wurde besonders als „Don Giovanni" gefeiert. Über die Operette kam ich zur Show. In diesem Metier habe ich nach Überwindung einer langjährigen Krankheit ein neues Zuhause gefunden. Ich gastierte in Paris, sang in Stuttgart „Hello Vegas" und ging mit „Paris Montparnasse" auf Tournee in die Schweiz. Ich begeisterte das Publikum im Deutschen Theater in München in „Carneval do Brasil", wo ich in Originalsprache südamerikanische Songs präsentierte. Meine Liebe gehört auch der Boulevard-Komödie. Ich trat als Tito Merelli in der Farce „Othello darf nicht platzen" in der Düsseldorfer Komödie auf, wo ich in dem Intendanten Alfons Höckmann einen wunderbaren Regisseur hatte, und stand 1997 als Romeo der Kasseler Komödie in „Es war die Lerche" von Ephraim Kishon auf der Bühne. Hier konnte ich mein ganzes Talent einbringen, auch in den effektvollen Liedern dieses köstlichen Stückes. Nach meinem großen Erfolg im Kleinen Theater im Park von Bonn-Bad Godesberg als „Vetter aus Dingsda" unter der Regie des hervorragenden Dieter Bachmann drehte ich erstmals einen Kurzfilm, „Love", in dem ich die Hauptrolle spielte. Mein Partner war der berühmte Lou Castel. Für diesen Film bekamen Patrick Orth und Henrike Goetz sowie die Darsteller von Staatsminister Naumann den Deutschen Kurzfilmpreis 2000 in Gold. Seit 1995 lebe ich in Berlin und habe hier 2005 eine Gastspieldirektion gegründet. Ich gebe Gesangsunterricht und biete jungen Künstlern mit meiner Gastspieldirektion einen Einstieg in die künstlerische Laufbahn.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist wichtig als Bestätigung durch das Publikum. Ich bin ein gläubiger Mensch und dankbar für mein Talent. Ich bedanke mich bei der Schöpfung, indem ich den Menschen Freude bereite. Das ist für mich Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich wollte ein Weltstar werden und wäre es auch geworden, wenn ich nicht 1978 eine schwere Krankheit (Schwermetallvergiftung) erlitten hätte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich war ein Typ, den es damals auf den Opernbühnen nicht so oft gab. Ich sah eher wie ein Filmschauspieler aus, und es war zusammen mit meiner Stimme für mich leichter, das Publikum zu erobern als für andere Opernsänger. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Mein Glaube gibt mir viel Kraft, außerdem bin ich ein sehr disziplinierter Mensch. Wenn ich in einer Woche drei Gastspiele in verschiedenen Städten hatte, schonte ich meine Stimme, indem ich den ganzen Tag nicht sprach. Ein Sänger muß bereit sein, Opfer zu bringen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich fühlte mich schon als Kind erfolgreich, als ich mit zwölf Jahren auf Welttournee gehen durfte. Der Jubel des Publikums gab mir das Gefühl, erfolgreich zu sein. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Als Opernsänger kann man sich das Repertoire nur im festen Engagement erarbeiten. Ich bin später das Risiko eingegangen und habe, als ich genug Rollen erarbeitet hatte, nur noch gastiert. Diese Entscheidung war richtig für mich. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Originalität, ja - Imitation, nein. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ja, ich hatte Mäzene, die mich gefördert haben, und es gab Dirigenten, wie Leopold Hager, Guiseppe Patane und Joseph Keilbert, die für meine Entwicklung wichtig waren. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Sehr viel Anerkennung erfuhr ich durch die deutschen Medien und den Deutschen Kurzfilmpreis 2000 in Gold für den Film „Love". Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die jungen Sänger/innen werden oft verheizt. Sie müssen zu früh schwere Partituren singen und können sich nicht kontinuierlich entwickeln. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Der Konkurrenzkampf auf der Bühne ist groß, jeder will natürlich den meisten Erfolg. Für mich war es immer wichtig, mit guten Sängern auf der Bühne zu stehen. Da fällt mir Walter Geisler ein, mit dem ich meinen ersten „Jago" singen durfte. Es ist so, ein guter Kollege hebt dich, ein schlechter zieht dich runter. Für mich war es wichtig, mit guten Leuten zu singen, da gibt es auch weniger Konkurrenzverhalten. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man muß sich ein Ziel setzen und mit einer gesunden Besessenheit an dessen Verwirklichung arbeiten. Ein Sänger braucht viel Disziplin und muß bereit sein, für seinen Beruf Opfer zu bringen. Man muß fleißig sein und sollte auf die sogenannte Spaßgesellschaft wenigstens zeitweise verzichten können. So kommt man den eigenen Zielen schneller näher und kann erfolgreicher agieren. Ihr Lebensmotto? Ich halte es mit Alfredo Kraus: „Man soll keine größeren Schritte machen, als die Beine lang sind".

✱ Coman Helene

„Mein Traum ist es, meinen Gästen Haubenqualität zu moderaten Preisen bieten zu können."

Zur Person

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Café-Restaurant Alte Taverne Helene Coman, 1070 Wien, Lindengasse 3. Geboren - Datum, Ort: 26. Jänner 1960. Hobbies: Kochen, Mathematik, Computer.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Mathematik und Informatik in Rumänien und schloß das Studium 1989 ab. 1990 kam ich nach Österreich und benötigte Geld. So suchte ich mir einen Job und fand einen in der Küche, in der ich kochen lernte. Zuvor konnte ich nicht kochen, denn während des Studiums hatte ich dafür keine Zeit. Mich interessierte die Zubereitung der österreichischen Spezialitäten, die mir zuvor fremd gewesen waren. Ich probierte vieles aus, und innerhalb eines

Copyrighted material

lang Mitglied des Vorstandes der Eisenhütte Österreich/ASMET. 2001 wurde ich zum Vorsitzenden bestellt und war bis 2005 in dieser Funktion tätig. Parallel entstand um die Jahrtausendwende das Vorhaben der österreichischen Bundesregierung, das Land im Bereich Forschung, Entwicklung und Innovation unter die Top 5 innerhalb der EU zu bringen. Im September 2000 wurde der Rat für Forschung und Technologieentwicklung per Gesetz berufen, ich wurde zu seinem Vorsitzenden gewählt und fünf Jahre später auch für die zweite Funktionsperiode bis September 2010 bestätigt.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn die geleistete Arbeit Früchte trägt, also etwas weitergebracht wird, und die Auftraggeber mit dem Ergebnis zufrieden sind, sehe ich dies als Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, denn als junger Student hätte ich mir nie träumen lassen, eine solche Karriere mit all diesen interessanten Positionen und als Folge guten Verdienstmöglichkeiten vor mir zu haben. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Dazu zwei Beispiele: Mein Vater hatte einen Restaurationsbetrieb, und sein Tod im Jahr 1955 stellte unsere Familie vor ziemliche Probleme. Meine Mutter verstand zwar rein fachlich nichts vom Restaurieren, konnte aber gut mit Geld umgehen. Daher strukturierte sie das Unternehmen in einen konventionellen Malerbetrieb um, und diese Einkünfte ermöglichten meiner Schwester und mir unser Studium. Meine Mutter hätte es zwar lieber gesehen, wenn ich die Firma weiterführe, hatte aber Verständnis für meine Entscheidung und meinte, daß man dem Ruf seines Herzens folgen soll. Mein Sohn entschied sich trotz seiner technischen Begabung für ein Wirtschaftsstudium. Als ich seine Gründe hinterfragte, antwortete er: „Ich will nicht immer so spät heimkommen wie du!" Während seines Studiums absolvierte er ein Praktikum bei Gruner+Jahr, und ich konnte ihn telefonisch kaum erreichen, weil er selbst spätabends noch nicht zu Hause war. Ich sagte also zu ihm: „Du wolltest doch nicht so lange arbeiten!", und er antwortete: „Aber wenn es mir doch so taugt!" Damit will ich sagen, daß man Erfolg nur haben kann, wenn man Spaß an seiner Tätigkeit hat, wenn man etwas voranbringt und Arbeitszeiten dabei keine Rolle spielen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Nichts ist so kurzlebig wie der Erfolg von gestern, man muß sich täglich neu beweisen. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Einmal in meiner Jugend: Wir wohnten zehn Kilometer außerhalb Dortmunds, und auf meinem Schulweg kam ich täglich an einem Hüttenwerk vorbei. Das war für meine Entscheidung, Montanist zu werden, sicherlich prägend. Außerdem wurden einige Klassenkameraden nach der Schule von Fahrern mit Dienstwägen ihrer Väter, die in dieser Branche tätig waren, abgeholt. Das imponierte mir, und so entstand mein Wunsch, Eisenhüttenkunde zu studieren. Zum anderen, als ich mich für meine Frau entschied. Beides sind Entscheidungen, über die ich heute noch froh bin. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Während mein Vater eher künstlerisch begabt war und das als Restaurateur auslebte, gab es in der Familie meiner Mutter einige Verwandte aus der Eisen- und Stahlindustrie. Das prägte meinen Berufswunsch sicherlich entscheidend mit. Während des Studiums gab es den damaligen Doyen des deutschen Eisenhüttenwesens, Professor Hermann Schenck, der mich sehr förderte. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Alleine ist man nichts, und so war mein Erfolg immer ein Erfolg von Teams. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich lege immer Wert auf eine solide, vernünftige Grundausbildung und wählte Leute aus, die gelernt hatten, auf einem spezifischen Gebiet gut und engagiert zu arbeiten. Ein Mitarbeiter muß die Arbeit sehen und darf nicht fragen: „Was soll ich jetzt machen?" Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Indem ich versuche, Vorbild zu sein, und mir auch ihre Meinungen anhöre. Mein erster Chef bei Hoesch sagte einmal zu mir: „Wo zwei immer einer Meinung sind, ist einer überflüssig - und das sind im Zweifel Sie." In diesem Sinne motiviere ich Mitarbeiter noch heute, ihre Standpunkte und Meinungen zu vertreten. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Hauptaufgabe des Rates für Forschung und Technologieentwicklung, kurz Austrian Council, liegt in der systematischen, unabhängigen und fundierten Beratung der österreichischen Bundesregierung in allen Fragen der Forschungs-, Technologie- und Innovationspolitik. Ziel der Arbeit ist es, einen maßgeblichen Beitrag zu einer zukunftsorientierten FTI-Politik zu leisten. Dabei versteht sich der Rat als zentraler Knoten des Netzwerkes der weit gespannten Technologie- und Forschungslandschaft, als Koordinator und Verstärker der vielfältigen Aktivitäten, als Verbindungsglied zwischen den Akteuren, als Filter und vor allem als Akzentsetzer. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich bemühe mich, die wenige private Freizeit wirklich für die Familie zu nutzen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Verliere nie das Wesentliche aus den Augen. Bewerte immer wieder Deine Ausbildung und Erfahrung, mach Dir eine Liste mit Pro und Kontra, um zu erkennen, welche ergänzenden Weiterbildungsmaßnahmen für den nächsten Karriereschritt noch fehlen. Vor allen Dingen rate ich, genau in sich hineinzuhören, welche Tätigkeiten am meisten Spaß machen würden. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Beim Austrian Council sind wir der Meinung, daß wir mehr Qualität in der Breite und mehr Exzellenz an der Spitze brauchen. Dazu wollen wir vom herrschenden Gießkannenprinzip abrücken und die zur Verfügung stehenden finanziellen Mittel gezielter einsetzen - natürlich in guter Kooperation mit den Ressortchefs und der Bundesregierung insgesamt. Bei Böhler-Uddeholm bin ich dabei, die Übergabe meiner Vorstandsfunktion an meinen Nachfolger Dipl.-Ing. Franz Rotter konfliktfrei vorzubereiten und auch durchzuführen. Ihr Lebensmotto? Nimm dich selbst nicht zu wichtig, sondern konzentriere Dich auf gute Lösungen für relevante Aufgaben!

Corradi Claudia

Zur Person

Beruf: Kosmetikerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: kultiviert - 1. Salon für den Mann, Frisör - Fußpflege - Kosmetik - Massage - Haarentfernung., 1010 Wien, Renngasse 13. Geboren - Datum, Ort: 1. Juni 1965, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Albert. Kinder: Roberto (1987) und Jennifer (1998). Mitgliedschaften: WKO. Hobbies: Beruf, Garten, Familie, Freunde. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vortragende und Kursleiterin am WIFI Wien.

„Wenn die Arbeit keinen Spaß macht, dann ändere etwas."

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meiner Lehre zur Bürokaufrau trat ich in die TEERAG-ASDAG AG ein, wo ich im Sekretariat tätig war. Ich fühlte mich in dieser männerdominierten Branche zwar wohl, da ich schon immer lieber mit Männern zusammenarbeitete, doch wollte ich mit 40 Jahren nicht mehr nur am Schreibtisch sitzen. So entschloß ich mich, eine Kosmetikausbildung zu absolvieren, da ich mit und an der Verschönerung von Menschen arbeiten wollte, und erwarb auch den Befähigungsnachweis zur Ausübung dieses Gewerbes. Nach 20 Jahren bei der TEERAG-ASDAG AG wagte ich den Schritt, mein Leben gravierend zu verändern, und eröffnete im

Copyrighted material

Fähigkeiten. Mittlerweile weiß ich, welchen Anteil ich selbst trage und welchen meine Patienten. Ich weiß, wo meine Grenzen liegen. Bei der ersten Sitzung nehme ich mir eine Stunde zwecks Befunderhebung Zeit für jeden Patienten, um hernach die gefundenen behandelbaren Aspekte in ein ganzheitliches Therapiekonzept zu integrieren. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Erfolgreich waren die Entscheidungen, bei denen ich weder meinen Bauch, noch meinen Verstand vernachlässigte, sondern beiden Instanzen in der Entscheidungsfindung ihren Raum einräumte. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Je mehr man die Originalität lebt, desto authentischer und überzeugter präsentiert man sein Werk. Auch die Menschen merken sehr schnell, ob jemand nur kopiert oder nicht. Andererseits sind wir Menschen lernwillige Lebewesen, Kopieren wir Erfahrungen anderer ab, ohne uns dabei selbst untreu zu werden, kann auch das ein erfolgreicher Weg sein. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfahre tagtäglich Anerkennung durch Patienten. Diese relativiere ich, indem ich mich selbst als Werkzeug betrachte. Ich vollbringe den mechanischen Teil, der andere besteht aus den Selbstheilungskräften, die in jedem Menschen verankert sind. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Problematisch ist das niedrige Lohnniveau im Angestelltenverhältnis. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? In meinem Urkonzept hielt ich fest, daß einerseits die Infrastruktur einen wesentlichen Erfolgsfaktor darstellt und andererseits die Protagonisten, die in dieser Infrastruktur tätig sind. Wir fungieren in einem symbiotischen Verhältnis. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Für mich zählt ein Mix aus fachlicher und sozialer Kompetenz. Ich kann keinen Menschen in einem Gespräch und aufgrund einer Bewerbungsmappe beurteilen, erst während der dreimonatigen Eingewöhnungsphase wird ersichtlich, ob mein Bauchgefühl richtig oder falsch war. Welche sind die Stärken Ihrer Praxis? Die Vereinigung von verschiedenen Fachkräften mit unterschiedlichen Fähigkeiten, das familiäre Gefüge, das sich auch auf unsere Patienten überträgt sowie die Lage und das Ambiente meiner Praxis betrachte ich als wesentliche Stärken. Frohsinn und Humor haben bei uns genauso viel Platz wie akribisches Arbeiten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich trenne die beiden Bereiche strikt voneinander. Anfänglich habe ich mir jeden Dienstag und Donnerstag den Nachmittag für meinen Sohn freigehalten, mittlerweile hat sich diese Planung aber etwas relativiert, wobei der Mittwochnachmittag immer noch für meinen Sohn reserviert ist. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte mit 40 Jahren meine erste Vernissage haben. Ihr Lebensmotto? Leben und geliebt werden.

✱ Czachs Michael

● Zur Person

Beruf: Kaufmännischer Angestellter. Funktion: Gesamtprokurist, Finanz-Consulting. Tätig bei: IBM Österreich Internationale Büromaschinen GmbH, 1020 Wien, Obere Donaustraße 95. Geboren - Datum, Ort: 24. März 1972, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Lisa-Marie (1999) und Lena-Sofie (2003). Schöpferische Akte: Fachbeiträge. Hobbies: Hausbau, Familie, Laufen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule erlernte ich an der Höheren Technischen Bundeslehr- und Versuchsanstalt und Fachschule Mödling den Beruf des Elektrotechnikers. Ich arbeitete anschließend ein Jahr in diesem Beruf und absolvierte danach den Präsenzdienst beim Österreichischen Bundesheer. In der Zwischenzeit reifte in mir der Entschluß, mich beruflich zu verändern. Ich nützte 1994 die Möglichkeit, bei IBM einzutreten. In diesem namhaften Unternehmen boten sich Chancen, sich beruflich und persönlich weiterzubilden und zu entwickeln. Anfangs arbeitete ich im internen Servicebereich, nach einem Jahr durfte ich erstmals Leitungsaufgaben übernehmen. Der Helpdesk wurde zu dieser Zeit nach Holland übersiedelt, und ich war für diese Übersiedlung verantwortlich. Aufgrund dieser Bewährung bekam ich die Möglichkeit, in Ungarn 18 Monate lang verschiedene Teilprojekte verantwortlich zu betreuen. Danach folgten sechs Monate Projektarbeit in Rumänien, bis ich 1998 als Complex Project Manager nach Wien berufen wurde. Hier konnte ich auf Basis der internen Fortbildung weitere Karriereschritte setzen. Seit dem Jahr 2005 arbeite ich als Manager im Finanzdienstleistungssektor inklusive IBM Business Consulting. Ich erhielt die Gesamtprokura und konnte mir spezielles Fachwissen im Versicherungs- und Bankenbereich aneignen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Anerkennung in persönlicher und finanzieller Art. Damit verbunden ist die Möglichkeit gegeben, Verantwortung zu übernehmen und Dinge umsetzen zu können. Sehen Sie sich erfolgreich? Mein Werdegang deutet darauf hin. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Um erfolgreich sein zu können, muß man sich Ziele stecken und diese konsequent verfolgen. Zu meinen Erfolgsfaktoren zählen gute Kommunikationseigenschaften, es gelingt mir, gute Teamformationen zu finden und diese gut zu führen. Ein großes Netzwerk zeugt von Vertrauenswürdigkeit bei Kunden und Mitarbeitern. Engagement, Lern- und Leistungsbereitschaft sind weitere Faktoren. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich begegne Herausforderungen mit positiver Neugier. Wir bemühen uns, umfassende Lösungen von A bis Z anzubieten. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die Entscheidung, Karriere bei IBM machen zu wollen, war richtig und verlief bisher erfolgreich. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Bei Daniel Carthy, einem Vorgesetzten während meines Engagements in Ungarn, lernte ich beruflich und menschlich. Er war in dieser Tätigkeitsphase quasi mein Mentor. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ein gravierendes Problem in unserer Branche sind die schnellen Entwicklungen, sowohl für den Kunden als auch die Mitarbeiter. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Im beruflichen Umfeld werde ich als direkt, offen mit sozialer und fachlicher Kompetenz gesehen. Im privaten Bereich schätzt man mich als Freund, Vertrauter und Gesprächspartner. Ich glaube, in jedem Fall als authentisch gesehen zu werden. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Es gibt im wesentlichen zwei Kriterien: Das entsprechende Anforderungsprofil muß erfüllt werden und die Bewerber müssen ins Team passen. Wichtig ist mir auch ein hohes Qualitätsbewußtsein. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere größte Stärke ist, daß wir globale „End to End-Lösungen" anbieten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich versuche die beiden Bereiche zu trennen und eine gesunde Balance zu halten. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Die Fortbildung fließt laufend in die Tätigkeit ein, doch nehme ich mir jährlich drei bis vier Wochen Zeit, um gezielt Management- und Industrieseminare zu besuchen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Behandle Dein Gegenüber so, wie Du selbst behandelt werden möchtest. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich kann zurzeit diese Frage nicht beantworten, weil ich in der Planungs- bzw. Zielfindungsphase stecke.

Copyrighted material

A

R

mich. Wenn etwas funktioniert, ist es für mich abgeschlossen, und dann suche ich mir eine neue Herausforderung. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Wenn die Grundparameter - Zeit, Geld und Entwicklungsmöglichkeiten - stimmen und mich der Bereich grundsätzlich interessiert, entscheide ich mich auch für etwas völlig Neues. Das Leben selbst betrachte ich als eine Jongliertübung: Die Bälle - ich selbst, mein Beruf und meine Familie - müssen in der Luft bleiben. Wenn ein Ball fällt, ist die Übung beendet. Daher strebe ich Ausgewogenheit an, denn ein ununterbrochener Einsatz für einen Bereich geht auf Kosten der anderen Bereiche und der Lebensqualität. Meine Philosophie lautet: „Führen ist die Kunst, sich überflüssig zu machen", um so Zeit zu haben, mittel- und langfristig zu planen und strategische Entscheidungen treffen zu können. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Vater verstarb aufgrund eines Unfalls früh, doch ich hatte das Glück, größtenteils bei meinen Großeltern aufwachsen zu dürfen. Wir waren vier Kinder, und jedes mußte sich seinen Weg selbst erarbeiten. Meine Großeltern schenkten mir unendliche Liebe, Zuwendung und absoluten Rückhalt. Dies verlieh mir Stärke, aber auch die Verantwortung, diese Qualitäten an meine eigenen Kinder weiterzugeben. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Der Verdrängungswettbewerb im Seminarbereich ist sehr groß. Eine Branche, die rein auf der persönlichen Dienstleistung basiert, weist immer ein hohes Risiko auf, denn realistisch gesehen benötigt man zehn Jahre, um einen Namen zu haben und einen relevanten Kundenstock zu besitzen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Aufgrund der günstigen Preise und seiner Wohnzimmeratmosphäre erfreut sich das „La Boule" großer Beliebtheit bei seinen Gästen. Es gelingt mir auch sehr gut, den Gästen einen „neutralen Boden" zu bieten, der Türsteher löst Probleme immer sehr amikal. Besonders streng wird die Alkoholabgabe an Jugendliche unter 18 Jahren gehandhabt. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Das „La Boule" punktet mit ungewöhnlichen Ideen und diversen Aktionen. Jeder Wochentag bietet etwas Spezielles, so findet montags immer unsere Getränkebörse statt, wo sich für fünf Getränke der Preis permanent verändert, oder an ungeraden Monaten wird ein Shot Tequila gratis ausgegeben. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Eine Ausgewogenheit zwischen Beruf, Privatleben und persönlicher Weiterentwicklung ist mir sehr wichtig. Im Zuge der Globalisierung erschien mir für meine Kinder eine Internationalisierung sinnvoll. Dies war sicher auch für unsere Rückkehr nach Österreich ausschlaggebend, denn meine Kinder sollten einen Teil ihrer Jugend im Heimatland verbringen und dessen Kultur erleben können, sonst wären sie ausschließlich Amerikaner geworden. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich habe eine Expansion bereits strategisch geplant. Der Firmenname „Triple D" steht für dreimal „Dobcak". Schritt für Schritt werden weitere Lokale hinzukommen.

✱ Dobner Christina

● Zur Person

Beruf: Lizenzierter Avatar Master. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Dobner Coaching und Consulting OEG., 1190 Wien, Osterleitengasse 12/10. Geboren - Datum, Ort: 13. Jänner 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Peter MBA. Kinder: Lukas und Tania. Mitgliedschaften: Frauennetzwerk. Hobbies: Familie, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS-Matura absolvierte ich die Ausbildung zur Sonderschul- und Sprachheilehrerin an der Pädagogischen Akademie Wien und studierte zwei Semester Psychologie. Da ich jedoch mit meinem Mann im Turniertanz engagiert war, entschlossen wir uns 1983, zugunsten unserer sportlichen Karriere nach England zu übersiedeln. Wir errangen mehrere Staatsmeistertitel im Turniertanz und gründeten gemeinsam, anfangs in einer Einzimmerwohnung in England, das Unternehmen ChrisAnne Ltd., das zum internationalen Marketleader im Turniertanzbereich heranwuchs und derzeit die populäre TV-Sendung „Dancing Stars" mit Kleidern ausstattet. ChrisAnne Ltd. hat im Laufe seiner bis jetzt 21 Jahre mehrere Business Awards in England gewonnen. Während mein Mann als Geschäftsführer agierte, habe ich Design und Produktion gelenkt. Als unsere beiden Kinder auf die Welt kamen, wuchs in mir der Wunsch heran, eine Beschäftigung zu finden, der ich von zu Hause aus nachgehen kann. 2004 besuchte ich ein Avatar-Seminar, das die Weichen zu einem neuen Leben stellte. Immer schon wollte ich anderen Menschen helfen und mit Avatar spürte ich intuitiv, daß ich damit Menschen unterstützen kann, sich selbst zu helfen, und daher machte ich die Ausbildung zum lizenzierten Avatar Master. Die Avatar-Methode ist ein sanftes, nicht-konfrontierendes Abenteuer der Selbstentdeckung, eine Reihe erfahrungsbezogener Übungen, die einem Menschen helfen, jenes Wissen zu erschließen, das in seinem Bewußtsein bereits enthalten ist, und das Bewußtsein auf das auszurichten, was er erreichen will. Avatar beruht auf der einfachen Tatsache, daß unsere Überzeugungen bewirken, daß wir selbst jene Situationen oder Ereignisse anziehen, die wir erfahren. Wir erfahren, was wir glauben - Avatar gibt uns die Methode bzw. Werkzeuge unser Leben absichtsvoll, bewußt zu gestalten, so wie wir es uns wünschen. Schließlich konnten wir auch so unseren Wunsch, nach Wien zurückzukehren, im Sommer 2005 verwirklichen. Während ich mich vor sechs Jahren erfolgreich aus ChrisAnne zurückzog und jetzt weltweit Avatar Seminare halte, ist mein Mann nach wie vor als Chairman sowie als Consultant in unserer Firma tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist etwas sehr Persönliches, Individuelles. Ich verbinde ihn damit, Ziele zu erreichen und Gewinne zu feiern. Meine Ziele änderten sich im Laufe der Zeit. In meinem derzeitigen Beruf als Avatar Master gibt es nichts schöneres als mitzuerleben, wie andere Menschen tiefe Einsichten gewinnen und damit Kontrolle in ihrem Leben wiedererlangen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich habe alles erreicht, was ich mir wünsche, und lebe meine Berufung. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe einen guten Spürsinn und stehe zu dem, was mir wichtig ist. So wußte ich früh, daß ich einmal glücklich verheiratet sein würde, und dieses gefühlte Wissen bewahrheitete sich auch. Mit Avatar habe ich die Werkzeuge bekommen, mein Leben bewußter zu gestalten, meiner Intuition zu vertrauen und meine Ziele viel effektiver zu verfolgen. Der einzige Unterschied zwischen uns Menschen sind unsere Überzeugungen, und diese kann man lernen zu kreieren und zu dekreieren. Dadurch führte mich Avatar in eine noch stärkere Verbundenheit mit anderen Menschen und Kulturen. Ich konnte Begrenzungen erkennen und überwinden. Durch Avatar erkannte ich auch, daß wir sehr stark indoktriniert werden, und dieses Bewußtsein veränderte meine Sicht auf die Welt. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Jedes Leben bietet Herausforderungen, das ist LEBEN, es ist nicht immer alles schön und nett! Ich wende die Methoden, die ich mir als Avatar Master aneignete, im täglichen Leben an. Gerade mit Avatar fand ich einen neuen und viel wirksameren Zugang zu Problemlösungen. Obwohl ich gerne andere Perspektiven einhole, trage letztendlich ich selbst die Verantwortung für meine Entscheidungen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich glaube schon, daß Menschen, vor allem junge, Vorbilder brauchen. Mahatma Gandhi berührte mich dann, wie es ihm gelang, Gutes für die Menschen zu tun. Immer bewunderte ich Menschen, die über sich hinausgewachsen sind, um

Copyrighted material

BG/BRG/BORG Hartberg wurde ich Leitender Sekretär und Pressesprecher des Landesschulratspräsidenten der Steiermark, Mag. Johann Stadler. Seit Oktober 1999 arbeite ich nunmehr als Trainer am BFI Steiermark, Geschäftsstelle Hartberg. Mein politischer Weg begann 1968, als ich der SPÖ beitrat und in der Ortsorganisation Neudau tätig wurde. 1991 wählte man mich zum Ortsvorsitzenden der Jungen Generation Neudau und ein Jahr darauf zum geschäftsführenden Bezirksvorsitzenden. 1993 kam ich in den Bezirksvorstand der SPÖ Hartberg und 1996 zog ich in den Gemeinderat von Neudau ein. Ein Jahr später wurde ich stellvertretender Landesvorsitzender der Jungen Generation Steiermark. Im Oktober wählte man mich schließlich zum Bezirksbildungsvorsitzenden der SPÖ, und ich wurde Mitglied des Landesbildungsvorstandes. 1998 wurde ich nach meiner Wahl zum Landesvorsitzenden der Jungen Generation in der SPÖ-Steiermark ins Landesparteipräsidium gewählt. 2003 wurde ich Vorsitzender der SPÖ Neudau, die als größte Ortsorganisation im Bezirk Hartberg gilt. 2005 wurde ich zum Vizebürgermeister und 2006, nach dem Rücktritt von Altbürgermeister Raimund Pickl, einstimmig zum Bürgermeister der Marktgemeinde Neudau gewählt, die als Industriegemeinde ein wirtschaftliches Zentrum für die Orte an der steirisch-burgenländischen Grenze bildet.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet in erster Linie, klare Ziele vor Augen zu haben und diese zu erreichen. Ein Teil des Erfolgs begründet sich auf ein gut ausgebautes Netzwerk. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich wollte mich immer nach bestem Wissen und Gewissen einbringen und positive Akzente setzen. Ich kann behaupten, daß ich meine Ziele erreichte, aber dabei immer Rücksicht auf Anliegen anderer nahm. Gemessen am Ergebnis darf ich mich schon erfolgreich nennen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Qualifikation war eine notwendige Grundvoraussetzung. Ein gutes Netzwerk bietet immer Unterstützung, denn es ist sicher von Vorteil, die richtigen Leute zu kennen. Man muß wissen, woher man wichtige Informationen bekommt. Es liegt aber trotzdem an einem selbst, ob es gelingt, Ziele zu erreichen. Die Koordination von Umwelt und dem eigenen Willen ist notwendig. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich bin gut strukturiert, ansonsten wäre die Bewältigung meiner Aufgaben nicht möglich. Mein erster Weg in der Früh führt mich ins Gemeindeamt oder zu den Gemeindearbeitern, danach fahre ich ins BFI Hartberg, wo ich meinem Beruf als Trainer nachgehe. Seit 2006 bin ich auf eigenen Wunsch nur noch teilzeitbeschäftigt. Danach geht es wieder in die Gemeinde, wo das Tagesgeschäft eines Bürgermeisters wartet. Die Zeit für die Familie ist streng limitiert und meist auf das Wochenende beschränkt. Nebenbei erledige ich noch ehrenamtliche Aufgaben beim Roten Kreuz und den Vereinen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es prägten mich schon einige Personen, aber ich eiferte nie wissentlich einer bestimmten nach. Tritt man in die Fußstapfen eines anderen, läuft man diesem immer hinterher, ohne ihn je überholen zu können. Besonders prägend war meine Familie. Politisch prägte mich sicher mein Vorvorgänger als Bürgermeister von Neudau, Gerhard Heidinger. Dieser war 25 Jahre im Landtag und sieben Jahre als Landesrat für Spitäler und das Gesundheitswesen zuständig. Heidinger prägte auch Neudau sehr stark, da er immerhin 36 Jahre die Geschicke unserer Industriegemeinde lenkte. Auf Bundesebene bedeutete Bruno Kreisky ein Vorbild, auf Landesebene Peter Schachner. Ich lernte ein humanistisches Weltbild kennen, das mich bis heute prägt. Eine entsprechende Prägung gab es auch durch meine Ausbildung. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich denke, daß meine Familie stolz auf meine Leistungen ist, weil sie dies auch immer wieder zum Ausdruck bringt. In der Gemeinde erreichte ich schon einiges für die Bevölkerung, und da empfinde ich ein schlichtes Dankeschön als ausreichende Anerkennung. Kann ich Menschen helfen, bildet das Anerkennung genug. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich ziehe eine klare Trennlinie zwischen Privatem, Beruflichen und meinem politischen Leben. Ich habe auch bestimmte Zeiten mit meiner Familie vereinbart, wo ich von außen nicht gestört werden will. Die Menschen akzeptieren das auch. Andererseits akzeptiert meine Familie, daß ich mit vollstem Einsatz Bürgermeister und Trainer bin. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich unterscheide hier ebenfalls zwischen Politik und Beruf. Beruflich verwende ich etwa eine Woche pro Jahr für Weiterbildung. In der Politik investiere ich ungefähr die selbe Zeit, wobei noch einige Abendveranstaltungen zur politischen Fortbildung hinzukommen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich sehe die Qualifikation als wesentlichen Beitrag zu einer erfolgreichen Karriere. Je höher die Qualifikation, desto einfacher wird es tendenziell im Beruf. Man soll möglichst viele Kontakte knüpfen und sich ein gutes Netzwerk aufbauen. Auch Sprachkenntnisse und Auslandseinsätze bieten große Chancen für neue Erfahrungen. Im politischen Bereich sehe ich einen Bürgermeister als wandelnde Serviceeinrichtung für die Menschen. Ein Politiker sollte für die Anliegen da sein, eine Ideologie haben, aber kein Hardliner sein. Der Erfolg liegt oft im Kompromiß. Entscheidend ist es auch, sich Ziele zu setzen und diese Schritt für Schritt zu verfolgen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich strebe keine konkrete politische Position an. Als Kind war es einer meiner Wünsche, Bürgermeister meiner Heimatgemeinde Neudau zu werden, dieses Ziel habe ich mittlerweile als jüngster Bürgermeister im Bezirk erreicht. Für die Gemeinde existieren natürlich einige Ziele, und ich werde mich vollstens engagieren, um diese umzusetzen.

Dörflinger Gabriele Dr.

Zur Person

Beruf: Psychologin, Psychotherapeutin, Imago-Paartherapeutin. Funktion: Inhaberin und Leiterin. Tätig bei: Licht & Liebe - Zentrum für Psychotherapie, Selbsterfahrung und Meditation., 1050 Wien, Schönbrunner Straße 99.3. Geboren - Datum, Ort: 5. April 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Prof. Klaus Wohlschak. Kinder: Maria und Max. Schöpferische Akte: Diverse psychotherapeutische Beiträge. Hobbies: Musik, Menschen helfen, Spaziergänge, in der Natur sein, Tanzen, Schwimmen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS-Matura 1979 entschied ich mich für das Studium der Psychologie mit dem Ziel, danach Psychotherapeutin zu werden. Nach Abschluß meines Studiums im Jahre 1985 arbeitete ich als Gesundheitspsychologin. Ich wurde Mutter von zwei Kindern und baute mir in Kombination mit meiner Psychotherapieausbildung eine Praxis in Integrativer Gestalttherapie auf. Seit 1992 bin ich nun als Psychotherapeutin in freier Praxis tätig. Ein Schwerpunkt heute ist die Paarberatung mit Hilfe der Imago-Paartherapie, des weiteren beschäftige ich mich bei meiner Tätigkeit mit Reinkarnationstherapie und der Work Methode. Immer öfter sind die Menschen heutzutage bereit, sich ihrem Leidensdruck zu stellen und sich in Psychotherapie zu begeben, und zunehmend wird die Psychotherapie als

Copyrighted material

war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Eines meiner Talente ist es, ganzheitlich-strategisch zu denken und Zusammenhänge zu erkennen. Für eine Karriere im Bankgeschäft ist natürlich auch eine gewisse Portion Hartnäckigkeit und Zielstrebigkeit notwendig. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Die Hauptaufgabe eines Managers ist es, Entscheidungen zu treffen - und das muß im Tagesgeschäft oft sehr schnell gehen. Im strategischen Bereich wollen aber Entscheidungen sehr wohl sorgsam durchdacht sein. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich fühlte mich schon in der HTL recht erfolgreich. Mit meinen Eltern hatte ich die Vereinbarung, daß ich weitestgehende Freiheit genieße, solange die schulischen Erfolge stimmen. In fünf Jahren HTL schaffte ich es, daß meine Eltern kein einziges Mal zum Elternsprechtag kommen mußten. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Rückblickend war eine der wichtigsten Entscheidungen, sehr früh Immobilienfonds mit Investitionen im zentraleuropäischen Markt anzubieten. Das war eine erfolgreiche Teamentscheidung, die ich wesentlich mitgetragen habe. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Familie war als selbständiges Unternehmen im Tourismus tätig, das wirtschaftliche Denken liegt mir quasi im Blut. Später hatte ich immer wieder Vorgesetzte, die mir Freiräume gaben, mich forderten und förderten. So halte ich es auch mit meinen Mitarbeitern. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Das Vertrauen, das mir immer wieder entgegengebracht wird, schätze ich als schöne Anerkennung meiner Leistungen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Wir sind ein Dienstleistungsunternehmen, und daher spielen die Qualität, die Kompetenz und das Engagement der Mitarbeiter eine entscheidende Rolle. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Habe ich die Wahl zwischen mehreren Bewerbern, die eine ähnliche fachliche Qualifikation mitbringen, entscheidet letztendlich der persönliche Eindruck. Dabei werden natürlich Faktoren wie Verantwortungsbewußtsein oder Entscheidungsfreude mit berücksichtigt. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich motiviere Mitarbeiter durch ehrlich gemeinte Anerkennung - leere Worthülsen oder oberflächliches Schulterklopfen sind nicht meine Sache. Geld und Prämien sehe ich nicht als nachhaltige Hauptmotivation, ein Dienstverhältnis hat viele Währungen. Meine Tür steht den Mitarbeitern immer offen, und ich versuche, im Anlaßfall auch Unterstützung zu geben. Wichtig ist, mit gutem Beispiel voranzugehen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Einbindung in das Netzwerk der UniCredit Group und der BA-CA ist sicherlich ein wesentlicher Vorteil. Unsere Produkte sind derzeit eher im konservativen Bereich positioniert und so ausgerichtet, daß Börsenkurse eher nachrangig sind. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich versuche, zumindest das Frühstück und den Abend im familiären Kreis zu verbringen. Steht trotzdem einmal eine Abendveranstaltung auf dem Programm, nehme ich meine Frau nach Möglichkeit mit. Ortsungebundene Arbeiten wie das Beantworten von E-Mails oder Vorbereitungen erledige ich oft abends zu Hause, aber das Wochenende halte ich so gut wie möglich für die Familie frei. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich lerne durch die Praxis täglich Neues dazu, für konkrete Weiterbildungsmaßnahmen bleibt mir aktuell nur wenig Zeit. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Erkenne deine eigenen Stärken und baue darauf auf, akzeptiere Feedback und sei dir bewußt, daß sich unsere Arbeitswelt ständig im Umbruch befindet. Daher muß man heute mehr denn je offen für neue Tätigkeiten sein. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ein wesentliches Ziel ist es, die richtige Balance zwischen Beruf und Familie zu finden. Ihr Lebensmotto? Aus der Vergangenheit lernen und für die Zukunft agieren.

✱ Drug Claudia

„Was man gern macht, wird man gut machen."

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Café Oper Wien, 1010 Wien, Opernring 2. Geboren - Datum, Ort: 17. Mai 1963 Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Herbert Brandstetter. Kinder: Christian (1978) und Oliver (1988). Eltern: Ursula Waghubinger und Roland Hascher. Hobbies: Radfahren, Wandern, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach erfolgreichem Abschluß der Fachschule für Wirtschaftliche Frauenberufe und nach der Geburt meines Sohnes Christian stieg ich als Kellnerin ins Berufsleben ein. Das Service im Gastgewerbe war für mich anfangs nur ein Job, aber ich lerne diesen Beruf und den Umgang mit Gästen rasch zu lieben und zu schätzen. Im Laufe der Jahre war ich in unterschiedlichen Betrieben tätig und sammelte während dieser Zeit natürlich wertvolle Erfahrungen, was mich schließlich zu Ostern 2006 zum bisherigen Höhepunkt meiner Karriere führte, als ich Geschäftsführerin des Café Oper Wien wurde. Das ist eine tolle Herausforderung für mich, eine interessante und abwechslungsreiche Tätigkeit - auch wenn mir in dieser Position der direkte Kontakt zu den Gästen, wie ich ihn als Servicekraft früher hatte, ein wenig fehlt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das Café Oper Wien gibt es ja noch nicht sehr lange, und vor mir hatte ein junger Mann für ein halbes Jahr die Geschäftsleitung inne. Unter ihm liefen die Geschäfte nicht berauschend, aber seit ich in dieser Position tätig bin, geht es stetig bergauf. Das ist ein Erfolg, der mich bestätigt und motiviert. Ich weiß nicht genau, woran es liegt, aber ich denke, daß ich sehr gut auf Menschen zugehen kann. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich sehe mich nicht immer als erfolgreich, auch wenn ich es aus meinem persönlichen Umfeld oft höre. Aber ich bin eben ein sehr selbstkritischer Mensch. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Als Geschäftsführerin des Café Oper Wien versuche ich so zu sein, wie ich mir einen Vorgesetzten vorstelle. Vielleicht bin ich manchmal etwas zu „weich" und zu gutmütig, denn wie ich inzwischen feststellen mußte, wollen und brauchen die meisten Mitarbeiter einen strengen Chef. Das ist zwar traurig, aber leider auch Realität. Ich habe als Geschäftsführerin ja auch einen Vorgesetzten, der mir aber großteils freie Hand läßt. Im Rahmen der Vorgaben der Oper kann ich nach meinen Vorstellungen schalten und walten. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Nein, ich glaube sogar, daß es Frauen in der Gastronomie eher leichter haben. Trotzdem muß man diesen Beruf gerne machen, weil sich diese Freude auf die Kunden und Gäste überträgt. Wer die Gastronomie als reinen Geldverdienst sieht, wird nicht weit kommen. Und vielleicht bringen wir Frauen für diesen Beruf mehr Herz und Seele mit als männliche Kollegen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich habe mich nicht für die Geschäftsführung des Café Oper beworben, sondern wurde gefragt, ob ich diese Aufgabe übernehmen möchte. Das löste schon ein gewisses Erfolgsgefühl in mir aus. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Zeugnisse und andere Formalitäten interessieren mich nicht. Papier ist geduldig, und wenn ein Bewerber tolle Zeugnisse vorweisen kann, heißt das noch lange nicht, daß er zu unserem Betrieb und zu unserem Team paßt. Ich lege also sehr viel Wert auf die

Copyrighted material

Versicherungsangestellten und gebundenen Versicherungsagenturen in die heutige UNIQA-Vertriebsstruktur, wobei ich die Verantwortung trug, daß die rechtlichen, organisatorischen und kalkulatorischen Grundlagen für die entsprechenden Generalagenturverträge geschaffen und von den Vertriebspartnern akzeptiert wurden. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Das war hauptsächlich mein ehemaliger Vorgesetzter, Herr Direktor Otto Schröd, der bereits 1966 den ersten Generalagenturvertrag nach Österreich brachte. Man kann ihn, so glaube ich, als Vater dieses Geschäftsmodells bezeichnen. Mit der Entwicklung und Gestaltung dieser Thematik befasse ich mich selbst auch seit über 20 Jahren. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche. Ich schaffte es, jedes meiner Teams immer wieder zu motivieren und Freude an der Arbeit zu vermitteln, ein enorm wichtiger Schritt, da Erfolg alleine nicht zu erzielen ist. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Nach ihrer Persönlichkeit und Entwicklungsfähigkeit, natürlich gepaart mit entsprechendem Fachwissen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da ich kein typischer „Büromensch" bin, arbeite ich sehr viel zu Hause und entwickle dort auch meine konstruktivsten Ideen, somit lassen sich Beruf und Privatleben sehr gut vereinbaren. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wichtig ist es, sich umfassend sprachlich auszubilden und entsprechend flexibel auf den Arbeitsmarkt zu reagieren. Wünschenswert wären bereits frühe Auslandserfahrungen, auf welchem Gebiet auch immer, um sein Fachwissen und den Horizont weiter zu vergrößern. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Kurzfristig ist es mein Ziel, meine derzeitigen Projekte weiter voranzutreiben, und mittelfristig, in der ersten oder zweiten Ebene eines Unternehmens tätig zu werden. Ihr Lebensmotto? Alles, was vorstellbar ist, ist auch machbar.

✱ Eberhardt Martin Prof. Dr. habil. agr.

● Zur Person

Beruf: Diplomlandwirt. Funktion: Geschäftsführender Direktor des Institutes für landwirtschaftliche Betriebswirtschaft Gundorf" Leipzig i.R., Leiter der Arbeitsgruppe im Büro Leipzig der „Sächsischen Landsiedlung" Meißen. Geboren - Datum, Ort: 4. März 1935, Herbsleben. Familienstand: Verheiratet mit Heidelies. Kinder: Frank (1961), Sigrid (1964), Ute (1966) und Katja (1971). Eltern: Albrecht und Elisabeth. Schöpferische Akte: 141 Publikationen, Mitautor bei Büchern und Broschüren, Fachartikel in Fachzeitschriften, 343 Vorträge in wissenschaftlichen Gremien, Fachtagungen im In- und Ausland. Ehrungen: Hervorragender Genossenschaftler (1972), Banner der Arbeit Stufe I (1975). Mitgliedschaften: Leipziger Ökonomische Societät e.V. Hobbies: Sport (Tischtennis, Leichtathletik, Fitneßcenter), Garten, Literatur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Anschluß an die Volksschule und meine Lehrausbildung zum Landwirt im elterlichen Kleinbetrieb absolvierte ich von 1952 bis 1955 die Fachschule für Landwirtschaft Eisenach. In weiterer Folge studierte ich von 1956 bis 1960 an der Landwirtschaftlichen Fakultät der Friedrich-Schiller-Universität Jena. Von 1961 bis 1991 war ich am Institut für landwirtschaftliche Betriebs- und Arbeitsökonomik Gundorf der DAL (später: Institut für Sozialistische Betriebswirtschaft der Hochschule für LPG, zuletzt: Institut für landwirtschaftliche Betriebswirtschaft der AdL) tätig. 1965 promovierte ich, 1978 habilitierte ich mich. 1979 wurde ich als ordentlicher Professor an die Hochschule für LPG Meißen berufen. Ab 1964 hatte ich verschiedene Leitungsfunktionen inne (am Institut Gundorf: Arbeitsgruppenleiter, wissenschaftlicher Abteilungsleiter, Bereichsdirektor und stellvertretender Direktor sowie - nach der politischen Wende - geschäftsführender Direktor) und war für die Koordinierung von komplexen Forschungsthemen zuständig. Von 1993 bis 2000 war ich bei der Bayerischen Landessiedlung/ Außenstelle Sachsen und Sächsische Landsiedlung beschäftigt. Nach meiner Pensionierung erarbeitete ich im Rahmen eines Werkvertrages von 2000 bis 2002 und danach in freiberuflicher Tätigkeit bis 2004 gemeinsam mit Dr. Wutzig Wertgutachten insbesondere zur Bewertung von Böden. Seit 2002 bin ich Mitglied der Leipziger Ökonomischen Societät e.V., Arbeitsgruppe Landwirtschaft.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich stellte es einen persönlichen Erfolg dar, wenn meine Forschungsergebnisse Anwendung in der Praxis fanden und methodische Empfehlungen von den eigenen Mitarbeitern und von Wissenschaftlern anderer Institute erfolgreich genutzt wurden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend war neben zielstrebiger und schöpferischer Arbeit die Tatsache, daß vom gesellschaftlichen Umfeld (landwirtschaftliche Großbetriebe) und vom Bedarf der Praxis für unsere Forschung die richtigen Weichen gestellt wurden und im Forschungsteam geeignete, motivierte Mitarbeiter zur Verfügung standen und die Zusammenarbeit mit der Praxis funktionierte. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Erfolgreich empfand ich mich bereits während des Studiums. In der Forschung fühlte ich mich erfolgreich, wenn praxiswirksame Lösungsvorschläge und Richtwerte erarbeitet wurden und in den Landwirtschaftsbetrieben erfolgreich angewendet werden konnten, und wenn theoretische und methodische Empfehlungen zur Weiterentwicklung unserer Wissenschaftsdisziplin beitrugen (z.B. Algorithmen, Richtwerte). In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Eine sehr wichtige Entscheidung war, trotz verlockender Angebote anderer Forschungsinstitute am Forschungsinstitut Gundorf zu bleiben, auch wenn das bei Umprofilierungen einen Wechsel des Aufgabengebietes erforderte (Technologie, Arbeitswirtschaft, Betriebsorganisation) und damit Umstellungen und Fortbildung erforderlich waren. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Für mich war Originalität immer wichtiger als Imitation. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mich prägten meine Eltern, mein Berufsschullehrer (Herr Schartner), meine Fachschullehrer (Dr. Lüdtke und Herr Reissig), Herr Bodo Behrend (Agronom im VEG Ludwigshof; später: Direktor des VEG Kleinaga) sowie in der Forschung mein Förderer Prof. Rosenkranz, mein Betreuer zur Promotion Dr. Mätzold und der Rektor der Hochschule für LPG, Prof. Zacharias. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Erwähnen möchte ich die staatlichen Auszeichnungen, die ich zu DDR-Zeiten erhielt: 1972 wurde ich als Hervorragender Genossenschaftler ausgezeichnet, 1975 mit dem Banner der Arbeit. Welche Rolle spielten die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mein wichtigstes Arbeitsprinzip war die Teamarbeit. Ich habe auch als Leiter stets eigenständige Beiträge zu Kollektivleistungen erbracht. Die Förderung von Nachwuchswissenschaftlern sowie die methodische Anleitung von Technologen anderer Institute, z.B. ökonomische Beurteilung von Verfahren, Verfahrenskosten-Richtwerte, Technologische Musterkarten, lagen mir besonders am Herzen. Nach welchen Kriterien wählten Sie Mitarbeiter aus? Ich legte großen Wert auf geeignete kreative Mitarbeiter, profilierte Spezialisten, die auch noch gut miteinander

Copyrighted material

✱ Ecker Alfred Ing.

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: ae consult IT Management Solutions GmbH., 2514 Traiskirchen, Oskar Kokoschka-Gasse 13. Geboren - Datum, Ort: 5. November 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Martina. Kinder: Sandra (2004). Eltern: Maria und Josef. Ehrungen: Jungunternehmerwettbewerb 2005: 7. Platz für die ae consult IT Management Solutions GmbH. ausgezeichnet durch die Zeitschrift Gewinn. Mitgliedschaften: Wirtschaftskammer. Hobbies: Hubschrauber fliegen, Lesen, Geschichte (Altertum). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführender Gesellschafter der ae consult EDV Dienstleistungen GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Jahr 1983 legte ich am TGM Wien 20, Fachrichtung Nachrichtentechnik, die Matura mit Auszeichnung ab. Nach dem Grundwehrdienst begann ich 1984 bei der Firma SAT Schrack Automatisierungstechnik als Softwareentwickler im Bereich der Fernwirktechnik. Etwa zweieinhalb Jahre später wollte ich in die Groß-EDV umsteigen und erhielt beim französischen Konzern Bull AG die Möglichkeit, als Systemingenieur meine Kenntnisse in der EDV- und Netzwerktechnik aufzubauen. Mitte 1989 wechselte ich zu Hewlett-Packard, wo ich zu Beginn wieder als Systemingenieur für Netzwerktechnik tätig war, in weiterer Folge aber auch Managementaufgaben wahrnahm und erstmals auch Erfahrung in kaufmännischen Belangen sammeln konnte. Diese vielseitige Tätigkeit war hochinteressant, da ich in dieser Funktion auch sehr viel im Ausland, speziell in Osteuropa, unterwegs war. Aus mehreren Gründen entschied ich mich für die Selbständigkeit und gründete Anfang 1994 mein Einzelunternehmen. Da ich mich von Hewlett-Packard im guten getrennt hatte und dort auch für meine Kompetenz bekannt war, erhielt ich von meinem früheren Arbeitgeber gleich zu Beginn die ersten Aufträge. Das war ein großer Vorteil, da ich so halbwegs gesichert in die Selbständigkeit starten konnte. Im Laufe der Zeit kamen etliche neue Kunden hinzu, und 1995 gründete ich die ae consult EDV Dienstleistungen GmbH. Heute sind wir noch immer als Business Partner von Hewlett-Packard tätig. In dieser Funktion führen wir beispielsweise Trainings und Schulungen für dieses Unternehmen durch und fungieren in diversen HP-Projekten als Subunternehmer. 2004 erhielten wir von HP verstärkt die Möglichkeit, am Softwaremarkt aufzutreten, was aus mehreren Überlegungen zur Gründung der zweiten Firma ae consult IT Management Solutions GmbH führte. Diese Firma ist also im Softwarebereich, unter anderem als Software Premium Partner von Hewlett-Packard, tätig; während die EDV-Dienstleistungen GmbH inzwischen ausschließlich auf den Handel mit Computer-Hardware konzentriert ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg das Erreichen von selbst gesteckten Zielen, die natürlich ganz individueller und unterschiedlicher Natur sein können. Die zweite Komponente ist die Anerkennung durch die Gesellschaft, die diese Leistung auch als Erfolg bewerten muß. Ist meine persönliche Sicht auf den Erfolg mit jener der Gesellschaft in Einklang, kann man von Erfolg sprechen. Das Problem dabei: Die Meinung der Gesellschaft, also der Masse, ist stark von Medien oder anders gesteuert. Man folgt einem Trend, dem Mainstream, der sich aber rasch wieder ändern kann. Was heute als Erfolg gefeiert wird, ist morgen möglicherweise schon wieder vergessen - und was heute noch belächelt wird, kann morgen zum Erfolg hochstilisiert werden. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich habe in meinem bisherigen Leben viel bewegt und einiges erreicht. Es gibt immer wieder Höhen und Tiefen, daher sehe ich mich mal mehr, mal weniger erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich denke, hier sind Eigenschaften ausschlaggebend, die man mitbringen muß und nur schwer erlernen kann - der Wille zur Arbeit und zu überdurchschnittlicher Leistungsbereitschaft, sowie eine gewisse Kämpfernatur. Gerade als Selbständiger hat man oft das Gefühl, gegen Windmühlen zu kämpfen. Ohne Durchhaltevermögen und Kampfgeist wird man wahrscheinlich auch nicht zum Erfolg kommen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Für mich war Dipl.-Ing. Wolfgang Gruber, Geschäftsführer von Hewlett-Packard, ein Vorbild im wirtschaftlichen Bereich. Seine Art aufzutreten, wie er seine Entscheidungen traf, wie er nach außen und innen agierte, beeindruckte mich. Auf moralischem Gebiet waren meine Eltern ein Vorbild, den Willen zur Arbeit bekam ich beispielsweise von ihnen mit auf den Weg. Und meine Frau Martina war insofern prägend, als sie mich stets unterstützt hat. Ohne ihre Hilfe und ohne ihr Zutun wäre meine Unternehmerkarriere nicht möglich gewesen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich sehe mich dann als anerkannt, wenn mein Umfeld meine Wertvorstellungen auch annimmt. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Kompetenz, Engagement und Ehrlichkeit sind für mich ganz wesentliche Faktoren. Jeder Mitarbeiter muß nicht nur seine Rechte, sondern vor allem auch seine Pflichten kennen. Ich erwarte, daß ein Mitarbeiter die vorhandenen Ressourcen zum Wohle des Unternehmens nutzt. Im persönlichen Gespräch versuche ich herauszufinden, ob ein Bewerber diese Voraussetzungen erfüllt - letztendlich treffe ich die Entscheidung dann aus einem Bauchgefühl heraus. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich habe das große Glück, daß auch meine Frau unternehmensch denkt und meine Selbständigkeit in allen Belangen unterstützt. Sie erwartet von mir nicht, daß ich wie ein Angestellter einen normalen 40-Stunden-Job mache und abends oder am Wochenende automatisch zu Hause bin. Als Unternehmer denkt man einfach anders, die Grenzen zwischen Beruf und Privatleben sind oft fließend. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich möchte den jungen Leuten raten, sich nie in Abhängigkeiten, sei es finanzieller, persönlicher oder anderer Art zu begeben. Leider gewinnen auch virtuelle Werte die Überhand; diese Aktien- und Internet-Hypes und sonstigen Luftblasen, wo nichts Konkretes dahintersteht. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Das Unternehmertum geht natürlich an die Substanz. Es kostet viel Kraft und kann durchaus zu Krankheiten führen. Daher ist es mein persönliches Ziel, die richtige Work-Life-Balance zu finden und gewisse berufliche Dinge nicht zu wichtig zu nehmen. Es soll meiner Familie und unserer kleinen Tochter gut gehen - es gibt nichts Wichtigeres. Ihr Lebensmotto? Ich folge den Spuren des „Steppenwolfs" von Hermann Hesse. Ich bin in gewisser Hinsicht als Mensch ein Einzelkämpfer und lasse mich nicht unterkriegen.

✱ Edelmann Thomas

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Civitas Wohnungseigentums GmbH., 1010 Wien, Freyung 7/3. Geboren - Datum, Ort: 7. Mai 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Martina. Kinder: Alexander (1996). Eltern: Ute und Franz. Hobbies: Fußball (im Verein), Familie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer von zwölf Firmen im Immobilienbereich (teilweise Tochtergesellschaften).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Handelsakademie Karlsplatz in Wien im Jahre 1983 studierte ich Betriebswirtschaft an der Universität Wien, begann allerdings der finanziellen

Copyrighted material

A K

Thaddäus und Rotraud. Ehrungen: Ehrenkommandant der Freiwilligen Feuerwehr Murau. Mitgliedschaften: Diverse regionale Vereine. Hobbies: Jagd (Aufgabe als Forstwirt), Golf- und Tennisspielen, allgemein Sport betreiben. Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Holzhandel, Heizwerk, Vermietung und Verpachtung.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich habe, wie man so sagt, den Weg als Ziel gewählt, und mein Lebensweg hat sich Gott sei Dank so gestaltet, wie ich ihn mir vorstellte. Ich wurde in eine für ländliche Begriffe begüterte Familie hineingeboren. Nach Abschluß der Volksschule Murau 1965 haben meine Eltern mir den Besuch des Stephaneums in Bad Gleichenberg ermöglicht. Dort wurden wir neben dem Schulbesuch auch zur Selbständigkeit erzogen, lernten unser Bett zu machen, die Schuhe zu putzen und Wäsche zu waschen. Mit 15 Jahren war ich im Verhältnis zu anderen Jugendlichen wesentlich reifer, und das erwies sich für meinen weiteren Berufsweg als großer Vorteil. Ich besuchte danach einige land- und forstwirtschaftliche Schulen, erwarb die Qualifikation zum Landwirtschaftsmeister und zählte 1980 zu einem der ersten Forstwirtschaftsmeister der Steiermark; diese Ausbildungsmöglichkeit war erst kurz zuvor eingerichtet worden. Mein Vater war ein einflußreicher Bürger und eröffnete mir dadurch auch die Wege in einige Institutionen wie zum Beispiel die Feuerwehr. Ich konnte im Rahmen von Studienreisen auch einige Monate in den USA moderne Bewirtschaftungsformen landwirtschaftlicher Betriebe kennenlernen. 1983 übernahm ich den land- und forstwirtschaftlichen Betrieb meiner Eltern in Murau. Im Gegensatz zur Auflassung meiner Eltern zur Führung des Gutes habe ich begonnen, die Art der Bewirtschaftung von der intensiven Milchwirtschaft hin zur extensiven Fleischproduktion, der Mutterkuhhaltung, umzustellen. Diese Umstellung eröffnete mir einerseits nicht nur einen großen zeitlichen Spielraum, sondern erspart auch teure Stallungen im herkömmlichen Sinne, weil nur mehr sogenannte Unterstände beziehungsweise der Zeit entsprechende Stallungen errichtet werden mußten. Das bedeutete auch kürzere Anfahrtswege, weil das Futter nicht mehr zentral gelagert war. Das nun mitten in der Stadt leerstehende Stallgebäude habe ich mit großem Kostenaufwand umgebaut. Es beherbergt nun das Logistikcenter der Post, dann ist auch ein Ausbildungszentrum des Berufsförderungsinstitutes untergebracht. Seit 1985 bin ich laufend im Gemeinderat tätig und übte eine Periode lang die Funktion des Finanzstadtrates aus. In meinen frühen Gemeinderatsjahren haben Verantwortung tragende politische Mandatare mit der Begründung, die Wirtschaftstreibenden in der Stadt schützen zu müssen, die Ansiedlung von Großmärkten verhindert. Diese wurden dann aber in der Nachbargemeinde errichtet. Ich war daher bestrebt, die Steuerkraft dieser Unternehmen nach Murau zu bekommen; so habe ich meine Gründe vermietet und dadurch mehrere Märkte in das Gebiet der Stadt Murau gebracht. Dies ist für mich sowohl ein politischer als auch ein privater Erfolg, da ich ja die Gründe nicht veräußerte, sondern durch langfristige Mietverträge meinen Nachfolgern weiter zur Verfügung stehen. Die Liaison mit Gastwirtin Brigitte Moser hat mich veranlaßt, ihren doch finanziell sehr belasteten Gasthof wieder auf wirtschaftlich tragfähige Beine zu stellen. Von den insgesamt etwa 650 m² standen der Gaststätte nur etwa 70 m² zur Verfügung, die sonnige Südseite, der überwiegende Teil der Liegenschaft, blieb ungenutzt und war praktisch eine Ruine. Meine Maxime lautet, wenn ich etwas unternehme, muß es auch überdurchschnittlich gut sein. So erteilte ich relativ jungen Architekten den Auftrag zur Um- und Neubauplanung des südseitigen Gebäudeteiles, mit dem Ziel, ein modernes Café oder, wie man heute sagt, eine Lounge zu planen. Für den Entwurf und die Fertigstellung des nun gut angenommen Open Space, ein über die Gebäudefront ausladenden, verglasten und verblechten Holzbau im Jahr 2006 wird uns nun die Geramb-Medaille für kulturelles Bauen vom Land Steiermark zuerkannt. Zusätzlich errichtete ich Gästezimmer, und in einigen Monaten beginnt der Bau behindertengerechter, leistbarer Wohnungen. Nach der Fertigstellung wird das ehemals desolate Gebäude zur ansehnlichen, auch wirtschaftlich sinnvoll genützten Liegenschaft. 1988 begann ich mit dem Holzhandel. Rundholz wird in Lohnsägewerken zu Qualitätsholz verschnitten, die minderwertigen Abfälle dienen wiederum, wenn der Bedarf der Papierindustrie gesättigt ist, meinem Hackschnitzelheizwerk, das meinen Mietern Fernwärme liefert.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich spüre diesen nicht! Ich habe nichts von Grund und Boden, ich verstehe mich als Verwalter, leben kann man nur vom wirtschaftlichen Ertrag. Als bereits langjähriger Biobauer lege ich Wert auf nachhaltige Bewirtschaftung. Im Forst verfolge ich die sogenannte Blenderwirtschaft, ein sukzessives Nach- und Aufforsten der Bestände. Persönlich bedeutet Erfolg für mich Zufriedenheit, Selbstachtung und daß ich am Abend in Ruhe einschlafen kann. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, relativ. Verglichen mit den ganz Großen bin ich nicht erfolgreich. Ich beachte den Rat meines Vaters, mit meinen Ressourcen wirtschaftlich verantwortungsvoll umzugehen. Ich sehe mich als erfolgreichen Verwalter. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Zeit, in die ich hineingeboren wurde. Wäre ich 40 Jahre älter, so wäre ich vielleicht im Krieg gefallen. Wir hatten das Glück, in einer wirtschaftlich prosperierenden Phase erwachsen werden zu können. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Mit Freude, für mich bedeutet Arbeit keineswegs Belastung. So verrichtete ich über die Weihnachtsfeiertage Dienst im Café, da waren Gäste aus vier Erdteilen anwesend, das waren für mich sinnvolle Feiertage. Ich lege außerdem großen Wert auf Kontinuität. Ich möchte kein Geschäft durch Events und Veranstaltungen, sondern ein nahezu das ganze Jahr über geöffnetes Lokal. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Rückblickend kann ich sagen, nur ein einziges Mal eine Fehlentscheidung getroffen zu haben, nämlich als ich mir einen Lastwagen anschaffte, um Transporte selbst zu übernehmen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Die Imitation hinkt dem Original immer hinterher, also ist Originalität ohne Zweifel besser. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Vater war mir in vielen Belangen Vorbild. In der Politik habe ich sehr viel vom ehemaligen Bürgermeister von Murau, Alfred Kalcher, gelernt, obwohl wir nicht immer einer Meinung waren. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erhalte in Kürze die Geramb-Medaille für kulturelles Bauen, die Errichtung des Open Space zog einige sehr positive Presseberichte nach sich. Anerkennung erfahre ich auch von Gästen, wenn sie staunend das Lokal betreten. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? In der Tourismusbranche wird in Murau zu wenig unternommen. Das alte, mit Mauern umgebene Stadtbild charakterisiert die Perspektive der verantwortlichen Politiker und Bürger. Da wird nicht nur das liebliche, mittelalterliche Stadtbild schlecht vermarktet, es wurden auch Chancen wie zum Beispiel die Errichtung eines Schiftes auf die Frauenalpe verpaßt. Heute liegen wir im Wintertourismus hinter dem Sommertourismus. Noch vor zwei Jahrzehnten hatten die Städte Murau und Schladming ein Budget in etwa derselben Größe, heute ist Schladming unserer Stadt in der Entwicklung um das Dreifache voraus. Ein weiteres Problem besteht in den relativ schwachen Zwischensaisonen

Copyrighted material

weil sich Büro und Wohnung im selben Haus befinden. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Die Firma entwickelte sich vom Start weg recht gut. Durch das kontinuierliche Wachstum ist uns der jetzige Standort bereits zu klein geworden, sodaß wir derzeit auf der Suche nach einem neuen Büro sind. Langfristiges Ziel ist es, als Webagentur die Nummer Eins im Raum Wiener Neustadt zu werden.

✱ Eismayer Thomas

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: K+H Intelligente Dienstleistungen für Instandhaltung, Industriewartung und Haustechnik GmbH., 2340 Mödling, Grenzgasse 40. Geboren - Datum, Ort: 16. Dezember 1970, Baden bei Wien. Familienstand: Verheiratet mit Claudia. Kinder: Dominik (1997). Hobbies: Tennis, Golf, Motorsport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Aufgrund meines familiären Hintergrundes stand eigentlich fest, daß ich die HTL für Hochbau in Mödling besuchen würde. Ich begann also mit dieser Ausbildung, bei der auch Praxistage mit Reparaturen und Gebäudesanierungen vorgeschrieben waren. Im Zuge eines solchen Einsatzes kam ich im ersten Schuljahr in eine Kfz-Abteilung und stellte fest, daß mich Autos wesentlich mehr interessieren als Ziegel. Daraufhin wollte ich die Fachrichtung wechseln, was damals laut HTL-Direktor ohne erheblichen Zeitverlust nicht machbar war. Also blieb ich ohne Wissen meiner Eltern dem Unterricht fern, bis ich aufgrund meiner Fehlstunden die HTL verlassen mußte und das restliche neunte Schuljahr am Polytechnischen Lehrgang beendete. Danach nahm ich eine Lehrstelle als Maschinenbauer und Maschinenschlosser bei der Firma Klinger an. Eigentlich wollte ich lieber Mechaniker lernen, was aber mein Vater untersagte, weil dieser Beruf angeblich überlaufen war und Maschinenschlosser ohnehin fast dasselbe sei. Obwohl ich mir keine besondere Mühe gab, bestand ich den Lehrabschluß aufgrund meiner handwerklichen Geschicklichkeit mit Leichtigkeit - und mit Auszeichnung. Aufgrund dieser Leistung hätte ich mir, wie bei Klinger damals üblich, meine weitere Richtung in der Firma aussuchen können. Tatsächlich holte mich aber der Leiter der Produktion in seine Abteilung, weil er mich angeblich zu seinem Nachfolger aufbauen wollte. In Wahrheit stand ich im Schichtbetrieb an einer Maschine und bohrte acht Stunden am Tag Löcher. Das war für mich absolut tödlich, und ich wechselte nach einem halben Jahr die Firma. Ich hatte aber immer schon Probleme mit Obrigkeiten, speziell wenn ich sinnlose Befehle ausführen sollte oder dem Chef zuliebe Grün sagten mußte, obwohl ich wußte, daß Rot richtig wäre. Daher blieb ich in den nächsten Jahren bei den meisten Unternehmen nicht sehr lange und wechselte häufig den Arbeitsplatz. Aus heutiger Sicht war es aber trotzdem eine wichtige Zeit, weil ich viele unterschiedliche Branchen, Firmen, Führungspersönlichkeiten, Mitarbeiter und Strukturen kennenlernte. Schließlich arbeitete ich bei einem Betrieb, der Geldruckmaschinen herstellte und wo es mir auch recht gut gefiel - allerdings kam dann der Punkt, wo ich erkannte, daß ich auf diesem beruflichen Level nicht stehenbleiben möchte. Also entschied ich mich für den zweiten Bildungsweg und besuchte abends nach der Arbeit knapp vier Jahre lang die HTL, wo ich den Meister in Maschinenbau und den Meister in Automatisierungstechnik machte. Dann wollte mich mein Arbeitgeber auf Montage ins Ausland schicken, was für mich aber nicht in Frage kam, weil ich ein sehr heimatverbundener Mensch bin und nicht mehrere Monate von meiner Frau und meinen Freunden getrennt sein wollte. Es kam zur Trennung von dieser Firma, und in weiterer Folge war ich mehrere Monate arbeitslos, da ich aufgrund meiner vielen Arbeitsplatzwechsel nur Absagen auf meine Bewerbungen bekam. Durch Zufall landete ich schließlich bei der Firma Kopeczky + Happenhofer, die einen Staplertechniker suchte. Dort machte ich zunächst eine Schulung, lebte mich schnell in den Betrieb ein und war mit meinem neuen Job mehr als zufrieden. Als ein Kollege, der auf den Elektronikbereich spezialisiert war, eine Fortbildung in Holland besuchen sollte, verlangte dieser plötzlich eine Gehaltserhöhung - mit dem Resultat, daß Herr Happenhofer mich zu dieser Schulung schickte. Das war der Auftakt zu einer ganzen Reihe von Kursen in England, Deutschland und der Schweiz, und innerhalb eines Jahres eignete ich mir ein Fachwissen an, das mich als Monteur zur Nummer 1 bei K+H machte. Schließlich kam es zu einer einschneidenden Veränderung in der Geschäftsleitung, wodurch ich zum Innendienstleiter ernannt wurde und hauptsächlich für administrative Belange zuständig war. Als dann die beiden Chefs ins Pensionsalter kamen, kaufte ich 2001 die Anteile von Herrn Kopeczky. Die Firma wurde von einer OHG in eine GmbH umgewandelt, und ich wurde geschäftsführender Gesellschafter mit 50 Prozent. Durch verschiedene Umstände kam es dann so, daß ich weitere fünf Prozent der Anteile übernahm und sich der zweite Eigentümer aus dem aktiven Geschäftsleben zurückzog.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich mein Leben nach meinen Vorstellungen führen kann, bin ich glücklich, und das ist für mich gleichbedeutend mit Erfolg. Geld im Sinne von Reichtum ist für mich kein Erfolgskriterium. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich arbeitete lange Zeit auf die Selbständigkeit hin, bin mit dem Erreichten auch sehr zufrieden, will aber auf dem Status Quo nicht stehen bleiben. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wäre mein Vater nicht sehr früh verstorben, wäre ich heute nicht da, wo ich bin. Mit meinem Vater an der Seite hätte ich diesen Weg nicht gehen können - er war ein sehr sicherheitsbewußter Mensch und hätte meinen Schritt in die Selbständigkeit niemals unterstützt. Es würde mir viel bedeuten, wenn er meinen heutigen Erfolg miterleben könnte. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Neben meinen Eltern und meiner Frau Claudia, ohne die ich diesen Weg nie bestritten bzw. geschafft hätte, war das meine Großmutter Helma. Sie war in ihrem Geschäftsleben höchst erfolgreich, hat wahnsinnig viel geleistet, aber hat auch durchgehend 40 Jahre ohne Urlaub gearbeitet. Ich berichtete ihr damals von meiner neuen Selbständigkeit, und sie sagte nur: „Reden wir in drei Jahren weiter." Heute ist sie sehr stolz auf mich, und ihr Lob bedeutet mir viel. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Wir als Stapler-Unternehmen werden immer wieder mit der Autobranche verglichen. In Wirklichkeit hinken wir dieser etwa zehn Jahre hinterher - nicht was die Technologie, sondern was die Zusammenarbeit mit anderen Firmen angeht. In unserer Branche will jeder sein eigenes Süppchen kochen, weil man Angst hat, der andere könnte einem selbst etwas wegnehmen. Darin geht sehr viel Energie auf, und im Endeffekt ist der Kunde der Leidtragende. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Aufgrund unserer Betriebsgröße mit 15 Mitarbeitern sind wir sehr flexibel und können auf Probleme und die aktuelle Marktsituation rasch reagieren. Außerdem sind wir an keinen bestimmten Hersteller gebunden und bieten Instandhaltung für alle Arten von Staplern. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Obwohl ich selbst alle Möglichkeiten der modernen Technik nutze, rate ich jungen Leuten, nicht nur auf Computer und

Copyrighted material

Handy zu vertrauen, sondern auch auf Menschen. Gefühle und Menschlichkeit dürfen nicht verloren gehen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Für mich sind zwei Dinge im Leben sehr wichtig: meine Familie und der Umstand, daß ich ich selbst sein kann. Ich will mich weiterhin keinem Menschen gegenüber verstellen oder verbiegen müssen. Ein konkretes Ziel von mir ist, mich mit 50 Jahren aus dem operativen Geschäft zurückzuziehen und etwas mehr das Leben zu genießen. Ich könnte mir auch vorstellen, nebenbei aus Spaß ein kleines Kaffeehaus zu betreiben.

✱ Eminger Wilhelm Ing.

● Zur Person

Beruf: Winzer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Weinbau Ing. Wilhelm Eminger, 2224 Niedersulz 90-91. Geboren - Datum, Ort: 3. April 1967, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Miriam. Kinder: Simon (2004). Ehrungen: Zahlreiche Auszeichnungen; Auszug: Sechs Mal im Salon Österreichischer Wein, davon ein Mal Salonsieger; 1988 erste Salon-Auszeichnung, 1999 Salonsieger (bester Welschriesling Österreichs), seit 1999 im Falstaff Rotwein Guide vertreten, 2007 Falstaff Veltliner Grand Prix (Höchstbewertung von 5 Sternen) für „Breiten Exklusiv" Grüner Veltliner 2006 - somit laut Falstaff unter den 19 besten Veltlinern des Landes. Mitgliedschaften: Weinforum Östliches Weinviertel (Obmann 1992 bis 2007), seit 2003 Mitglied des Weinkomitees Weinviertel und Entwicklung des Weinviertel DAC. Hobbies: Beruf, Blasmusik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Unterstufe am Gymnasium Gänserndorf wechselte ich 1981 an die Höhere Bundeslehranstalt für Wein- und Obstanbau in Klosterneuburg, wo ich 1986 mit gutem Erfolg maturierte. Anschließend übernahm ich den elterlichen Betrieb mit einer Weinbaufläche von damals 3,5 Hektar. Ursprünglich war der Betrieb in Weinbau (Faß- und Traubenvermarktung), Ackerbau und Viehhaltung unterteilt, doch ab dem Zeitpunkt meiner Betriebsübernahme spezialisierten wir uns auf Weinbau und bauten die Produktion von Flaschenweinen aus. Der Ackerbau wurde extensiviert, die Viehhaltung komplett aufgegeben. Anfangs verkauften wir unsere Produkte ausschließlich an den Großhandel und die Winzergenossenschaft, doch die Zusammenarbeit mit anderen Winzern im Heurigenschank im Museumsdorf Niedersulz ab dem Jahre 1989 brachte uns auch die ersten Kontakte zu Privatkunden. Unsere Selbstvermarktung entwickelte eine Eigendynamik, die sich in bedeutenden Umsatzzuwächsen im Flaschenweinverkauf niederschlug. Mit mehreren engagierten Winzern gründete ich 1992 das Weinforum Östliches Weinviertel für Zistersdorf, und wir kreierten die Marke „Rudolf von Habsburg", ein regionaler grüner Veltliner, der österreichweit zum Aushängeschild für hohe Qualität wurde und zur gesteigerten Vermarktung unserer regional typischen Weine führte. 1994 hatte sich unser Kundenstamm so sehr vergrößert, daß wir den gastronomischen Bereich verließen, um die persönliche Betreuung unserer Kunden weiterhin zu ermöglichen. Seminare über Produktion (Traubenverarbeitung) an der Fachhochschule Geisenheim gaben mir 1999 den Impuls zum Umbau unseres Weinkellers. Im Jahre 2001 war der Umbau abgeschlossen, 2002/03 schließlich auch der Neubau der Koststube.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn meine Produkte meinen Kunden und mir selbst Freude bereiten, bin ich zufrieden. Diese Zufriedenheit ist mein Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Unsere Kundenkartei ist nunmehr auf insgesamt 2.500 Kunden (1.700 Stammkunden) angewachsen, wovon etwa 50 Prozent Privatkunden in und um Wien sowie 50 Prozent Gastronomiekunden im Tiroler Raum sind. Unsere Weinbaufläche ist auf 12,5 Hektar angestiegen, die Flaschenweinproduktion von Null auf 70.000 Liter pro Jahr (55 Prozent Weißwein, 45 Prozent Rotwein). Alleine diese Zahlen beweisen meinen Erfolg, doch ich sehe mich nicht am Ende der Erfolgsstraße angelangt, da ich noch viele Ideen für die Zukunft habe. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Grundlegend sind das Interesse an jenen Dingen, mit denen man sich beschäftigt, und die Bereitschaft, seinen Blick über den eigenen Betrieb hinaus auf die Entwicklungen der Branche und in der Welt zu richten. Wesentlich für den großen Erfolg der Marke „Rudolf von Habsburg" waren der persönliche Kontakt zur Familie Habsburg. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Mit derselben Aufmerksamkeit und Liebe, mit der ich meiner alltäglichen Arbeit begegne. Wenn die Umstände eine schnelle Entscheidung verlangen, treffe ich diese rasch. Bei wichtigen Dingen nehme ich mir gern Zeit. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Da man die meiste Zeit seines Lebens für den Betrieb aufwendet, bleibt zu wenig Zeit für das Privatleben. In der Landwirtschaft muß man in der Lage sein, sich flexibel an die Umstände anzupassen, da viele Faktoren nicht kalkulierbar sind. An diese Tatsache muß man sich erst gewöhnen. Ich persönlich genieße die tägliche Arbeit, und mir würde etwas fehlen, wenn nichts zu tun wäre. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Als liebenswerter Mensch, der guten Wein produziert. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Meine Mitarbeiter spielen eine bedeutende Rolle, da sie mich persönlich sehr entlasten und unterstützen. Seit dem betrieblichen Wachstum beschäftige ich jede Saison dieselben Mitarbeiter, welche den Ablauf und die Organisation des Betriebes inzwischen kennen. Zu Beginn mußte ich jedes Jahr neue Mitarbeiter für eine Saison anlernen und war dann erst recht den ganzen Tag anwesend. Jetzt weiß ich, die Arbeit im Weingarten wird erledigt, und ich kann mich auf den Weinkeller, die Verkostung und die Vermarktung konzentrieren. Wenn ich einmal eine halbe Stunde Zeit habe, fahre ich dennoch gern mit dem Traktor hinaus und unterstütze mein Team. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich lege großen Wert auf eine selbständige Arbeitsweise, auch muß ich mich hundertprozentig auf meine Mitarbeiter verlassen können. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Der persönliche Bezug zum Kunden. Wir begleiten den Kunden von Anfang an persönlich und legen großen Wert auf den Geschmack, die Wünsche und die Zufriedenheit unserer Kunden. Wir stellen österreichweit persönlich zu und bieten unseren Kunden weiters private Veranstaltungen in unserer Koststube mit kulinarischen und musikalischen Genüssen. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich habe ein gutes Verhältnis zu meinen Kollegen in der Branche, wir tauschen unser Fachwissen aus und reduzieren gemeinsam unsere Kosten durch Maschinengemeinschaften. Wir arbeiten gemeinsam für das Image des österreichischen Weines, und unter Freunden hilft man sich auch am Markt weiter. Man muß sich darüber im klaren sein, daß die Kunden heutzutage ihren Wein von mehreren Weingütern beziehen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Im Moment richtet sich die private Planung nach den betrieblichen Bedürfnissen, aber ich finde immer etwas Zeit zwischendurch für mein Privatleben. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Wenn es das Geschäft erlaubt, nehme ich mir sehr viel Zeit für Fachvorträge, Fachzeitschriften und den Austausch mit Kollegen, weil Weiterbildung in unserer Branche wesentlich ist, um mit der rasanten Entwicklung

Copyrighted material

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe meinen Beruf nicht als Arbeit, die ich machen muß, sondern als Hobby, dem ich die ganze Woche nachgehen darf. Meine Tätigkeit macht mir riesigen Spaß - und das ist mein persönlicher Erfolg. Wenn ich sehe, wie Vorhaben umgesetzt werden und gelingen, erfüllt mich das mit Zufriedenheit, auch wenn man manchmal geduldig sein muß. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich persönlich sehe mich als erfolgreich. Meine bisherigen Ziele habe ich zum Großteil erreicht, und die vor mir liegenden nächsten Ziele sind durchaus greifbar. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich setze mir Ziele, die zwar eine Herausforderung, aber auch erreichbar sein müssen. Dann arbeite ich konsequent, Schritt für Schritt und mit Freude an der Umsetzung. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Als ich bei Diamond begann, meldete ich mich für den Meisterkurs an, der aber aufgrund mangelnder Teilnehmer nicht zustande kam. Dann erfuhr ich, daß es ein FH-Studium zum Wirtschaftsingenieur gibt und daß eine Bewerbung noch möglich ist. In dieser Situation entschied ich mich kurzfristig, es mit diesem Studium zu versuchen - und heute bin ich darüber sehr froh. Ich möchte keinen Tag dieser fünf Jahre Studium missen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Christian Dries, Inhaber und Geschäftsführer von Diamond Aircraft, war sicher eine prägende Persönlichkeit auf meinem Berufsweg. Von ihm lernte ich, wie man sich herausfordernde Ziele setzt, und wie man es anpacken muß, um sie auch zu erreichen. Aber auch sonst gab es immer wieder Menschen, sei es bei meinem früheren Arbeitgeber oder an der Fachhochschule, aber auch in der Familie, von denen ich mir etwas abschauen konnte. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Im technischen Bereich bilden wir auch Lehrlinge aus, und ich war maßgeblich daran beteiligt, daß der Lehrberuf zum Luftfahrttechniker an die neue EU-Verordnung angepaßt wurde und wir damit in Österreich europaweit führend sind in der Lehrlingsausbildung. Die Zeugnisse sowie der schriftliche Aufnahmetest der jungen Bewerber sind zwar Kriterium, sie sind aber nicht alleine ausschlaggebend für die Aufnahme. Viel wichtiger sind die Schnupper- und Probetage, bei denen wir sehen, wie sich ein Bewerber anstellt und ob er ins Team paßt. Dann nehmen wir auch Quereinsteiger auf, beispielsweise ausgebildete Kfz- oder Landmaschinenmechaniker sowie Absolventen der HTL oder Fachschule. Auch hier zählen mehr der persönliche Eindruck und die Integration ins Team als vorgelegte Zeugnisse als Auswahlkriterium. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Meiner Meinung nach ist es sehr schwierig, Mitarbeiter von außen zu motivieren - sie sollten durch die Freude am Beruf selbst motiviert sein. Daher achte ich in erster Linie darauf, daß die Mitarbeiter nicht demotiviert werden, was in einem großen Konzern nicht immer leicht fällt. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind ein junges, dynamisches Unternehmen und scheuen vor neuen Herausforderungen nicht zurück. Wir versuchen uns den ständigen Neuentwicklungen anzupassen und flexibel zu bleiben. Der Konzern Diamond Aircraft hat innovative Flugzeuge wie zum Beispiel das DA42 Twin Star, zukünftig die DA50 und den D-JET im Programm und ist am Weltmarkt bereits die Nummer drei. Diamond ist ein stark expandierendes Unternehmen - als ich 1997 her begann, waren wir 70 Mitarbeiter am Standort Wr. Neustadt, heute sind es bereits über 600; in der Luftfahrzeuginstandhaltung waren wir zu meinem Beginn sechs Leute, inzwischen sind wir knapp 80. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Im Bereich Service und Instandhaltung von Kleinflugzeugen ist die Konkurrenz im Vergleich zu Kfz-Werkstätten ja sehr überschaubar. Wir kennen uns und kommen eigentlich recht gut miteinander aus. Wir verhalten uns alle so weit wie möglich fair und offen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Meine Frau ist selbständig und arbeitet ebenfalls sehr viel. Daher gibt es immer wieder Zeiten, in denen das Privatleben zu kurz kommt. Sobald wir glauben, einen Silberstreif am Horizont zu erkennen, kommt eine neue Herausforderung dazwischen - sei es das Abendstudium oder die Aufgabe, die damals neu gegründete Diamond Maintenance als Geschäftsführer zu übernehmen. In meinem Job ist an eine 40-Stunden-Woche nicht zu denken, und manchmal meint meine Frau, ich müsse jetzt etwas zurückstecken. Das habe ich auch vor, weiß aber gleichzeitig, daß es schwierig wird. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Die Luftfahrt ist eine extrem dynamische Branche, die sich permanent weiterentwickelt. Wenn ich zurückdenke, fällt mir kein Tag ein, an dem ich nicht etwas Neues lernen konnte. Das macht diesen Beruf auch so interessant, und ständige Weiterbildung, sei es als Bestandteil der Arbeit oder auf externen Lehrgängen, ist ein ständiger Teil davon. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Unser Aufgabengebiet ist die Instandhaltung und Wartung von Luftfahrzeugen sowie der Aufbau und Ausbildung von Technikern für das weltweite Servicenetz der Diamond Aircraft als expandierendes Unternehmen. Das nächste große geschäftliche Ziel ist der Aufbau von Serviceaußenstellen, auch europaweit, um unser Servicenetz weiter zu vergrößern. Wir investieren dafür sehr viel in die Ausbildung von Mitarbeitern, um diese dann auch vor Ort als Techniker und Trainer einsetzen zu können. Privat verfolge ich nun schon länger das Ziel, mehr Zeit für meine Frau und die Familie zu haben.

✱ Erlmoser Karin Dipl.-Ing.

Zur Person

Beruf: Landschaftsarchitektin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Büro für Landschaftsplanung - Freiraum-, Spiel- und Sportstättenplanung, 5325 Plainfeld, Sonnenweg 31. Geboren - Datum, Ort: 10. November 1973, Kuchl. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Horst Schabl-Erlmoser. Kinder: Severin (1999). Eltern: Anna-Maria und Johann. Mitgliedschaften: Fachverband für Technische Ingenieurbüros der Wirtschaftskammer. Hobbies: Lesen, Malen, Golfen, Schifahren, Natur und Geschichte.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte von 1984 bis 1992 das Gymnasium in Hallein und übersiedelte nach meiner Matura nach Wien, um an der Universität für Bodenkultur das Studium der Landschaftsplanung zu absolvieren. Nach der Mindeststudiendauer von zehn Semestern schloß ich mein Studium als Diplomingenieurin ab. In den letzten zwei Jahren meines Studiums, von 1995 bis 1997, war ich bereits am Amt der Salzburger Landesregierung auf Werkvertragsbasis tätig. Dort lernte ich meinen Mann kennen, der für die Tätigkeit der Landschaftsplaner aufgeschlossen war. Sein Tip war, ein Technisches Büro anzumelden, woraufhin ich mich in diesem Bereich schlau machte. 1998 wurde mir die Gründung meines Technischen Büros zuerkannt, und ich erhielt ebenso ein Einstiegsprojekt. Ein prägendes Ereignis im privaten Bereich war für mich die Geburt meines Sohnes im Jahre 1999. Trotz anfänglicher Bedenken ließen sich Beruf und Privatleben sehr gut vereinbaren.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, gesund zu sein und mit meinen Leistungen - sowohl in beruflicher als auch in privater

Copyrighted material

Ihre Mitarbeiter? Wir pflegen eine sehr gute Gesprächskultur, und ich habe jederzeit ein offenes Ohr für die Anliegen meiner Mitarbeiter. Darüberhinaus versuchen wir jedem einzelnen die Möglichkeit zu geben, die volle Bandbreite seines Wissens in seine Tätigkeit einzubringen, was eine sehr freies Arbeiten ermöglicht. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Es gibt für einen Bürgermeister praktisch kein Privatleben. Da ich über die Amtsstunden hinaus verschiedene Veranstaltungen besuche und auch in meiner Freizeit immer wieder von Menschen angesprochen werde, gibt es keine wirkliche Trennung zwischen Beruf und Privatleben. Allerdings habe ich inzwischen mit meiner Familie einen Konsens gefunden, der die Situation für alle erträglich macht. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es wäre wünschenswert, wenn der derzeit vorherrschende Egoismus etwas in den Hintergrund treten würden und die Menschen sich wieder mehr auf Grundwerte besinnen würden. Heute ist es leider so, daß viele die eigene Haustüre als Demarkationslinie sehen und nicht mehr bereit sind, etwas für andere zu tun. Das Hochwasser in unserer Region zeigte beeindruckend, wie sich diese Einstellung ändern kann und wie notwendig es oft ist, Hilfe anzubieten oder selbst offen für die Hilfe anderer zu sein. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist es, auch noch die nächsten 20 Jahre in diesem Amt zu verbringen. Dieses Ziel möchte ich weiterhin mit aller Kraft verfolgen.

✱ Eselböck Walter

● Zur Person

Beruf: Koch und Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Taubenkobel Walter Eselböck., 7081 Schützen am Gebirge, Hauptstraße 33. Geboren - Datum, Ort: 3. Juni 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eveline. Kinder: Barbara (1976) und Stephanie (1980). Schöpferische Akte: Kochbuch (erscheint 2006 im Eigenverlag). Hobbies: Gastronomie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1981 - mit 24 Jahren - machte ich mich mit einem Heurigenbetrieb in Rust am See selbständig, den ich zwei Jahre führte. Meine Eltern betrieben einen Gastronomiebetrieb in St. Margarethen, die Eselmühle. Da damals die Gastronomie im Burgenland ausschließlich auf den Tourismus ausgerichtet war, entschloß ich mich damals, ein Restaurant abseits der Tourismusregionen zu eröffnen. Schon 1978 hatte ich ein altes Bauernhaus in Schützen am Gebirge erworben, das ich nach zweijähriger Umbauzeit mit meiner Familie bewohnte. Aus familiären Gründen zerschlug sich der ursprüngliche Plan, den elterlichen Betrieb zu übernehmen. Mit sehr geringem finanziellen Rückhalt baute ich in der Folge zwischen 1981 und 1984 mein Wohnhaus in ein Restaurant um und verwirklichte mein Vorhaben mit sehr viel persönlichem Engagement. Die ganze Situation war damals geprägt von einer überaus großen Sparsamkeit. Meine erste Küche habe ich mir aus gebrauchten Teilen selbst zusammengestellt, und aus dieser Situation heraus entwickelte ich große Willenskraft und großen Ehrgeiz. 1984 eröffnete ich schließlich das Restaurant „Taubenkobel", das sich mit seinem Angebot an die Bevölkerung der Umgebung richtete. In den ersten vier Jahren stand ich außerdem noch nicht persönlich in der Küche. Die Entwicklung zum Spitzenrestaurant begann 1989, als mir von Gault Millau die erste Haube verliehen wurde; durch einen Gast aus Deutschland hatte ich überhaupt erst den Hinweis bekommen, es mit Spitzengastronomie zu versuchen. Ab diesem Zeitpunkt stellte ich mich persönlich in die Küche. Zur meiner Ausbildung als Koch möchte ich nur kurz anmerken, daß ich lediglich zwei einwöchige Kochkurse besuchte; alles übrige habe ich mir durch Selbststudium angeeignet. Ich hatte den Ehrgeiz, der Beste zu werden. Ich schaffte 1995 die Auszeichnung zum „Koch des Jahres", 2003 erhielt ich von Gault Millau vier Hauben. Von Michelin wurde mein Restaurant mit zwei Sternen bewertet. Derzeit ist mein Restaurant das am höchsten ausgezeichnete in ganz Österreich. Seit 2001 betreibe ich auch eine angeschlossene Greißlerei, mit der ich auch meinen Teil dazu beitragen kann, dem Greißlersterben entgegenzuwirken. Ich biete meinen Kunden hier vor allem bodenständige burgenländische Feinkostprodukte an, und meine Idee wurde in der Zwischenzeit bereits von anderen aufgegriffen und kopiert. Mittlerweile gibt es auch angeschlossene Zimmer. Diese neue Form der Hotelerie ist in Österreich derzeit einzigartig. Für die Zielgruppe, die wir ansprechen, schaffen wir mit der Verbindung Restaurant, Zimmer und Greißlerei eine gehobenes Erlebnisgefühl.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, auf allen Ebenen zufrieden zu sein; wichtig ist mir also gleichmäßiger Erfolg in allen Bereichen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend für meinen Erfolg war sicherlich in erster Linie die harmonische Beziehung mit meiner Frau. Meine Zielorientierung und das Glück, Mitarbeiter zu haben, die genauso wie ich von meinen Ideen begeistert sind und viel zum Erfolg beitragen. Rückblickend gesehen war auch der Standort eine gute Wahl. Durch den Ausbau der Verkehrsverbindungen ist mein Standort in den Nahbereich von Wien gerückt. Wichtig ist schließlich auch meine Eigenschaft, mich ausschließlich mit wichtigen Dingen zu beschäftigen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich wurde ganz sicher von meinem Vater geprägt, vor allem durch seinen Enthusiasmus. Er brachte mir auch die Freude an der Arbeit. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ich kann behaupten, daß mich meine originellen Visionen in allen Situationen meines Berufslebens zum Erfolg geführt haben. Wie werden Sie von Ihrer Umwelt gesehen? Obwohl ich mich durch meinen Beruf in eine sehr erfolgreiche Richtung entwickelt habe, verlor ich nie meine Bodenständigkeit. Durch die ständige Präsenz in den Medien glauben viele Menschen, daß ich ein abgehobener Typ bin, aber da ich in meiner kargen Freizeit den Kontakt mit der Bevölkerung trotzdem pflege, sehen die Menschen dann, daß ich ein ganz normaler Mensch bin. Welche Rolle spielen Ihre Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Meine Mitarbeiter spielen eine wesentliche Rolle bei meinem Erfolg, denn sie fungieren als mein verlängerter Arm im Betrieb. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich stelle am liebsten junge, erfolgshungrige Mitarbeiter ein, auch wenn die fachliche Bildung noch nicht vorhanden ist. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Mein Wunsch ist es, von meinen Mitarbeitern als streng und gerecht gesehen zu werden. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Trotz meiner anstrengenden Tätigkeit ohne fixe Arbeitszeiten bin ich in der Lage, Beruf und Privatleben zu trennen. Obwohl ich im Beruf autoritär auftrete, bin ich im Privatleben ein ganz anderer Mensch. Ich kann sehr gut vom Beruf abschalten. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre berufliche Fortbildung? Die berufliche Fortbildung ist für mich ein Dauerzustand. Ich verwende viel Zeit für Restaurantbesuche im Ausland, wie Italien und Frankreich und fahre zu allen Fachmessen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Als nächstes Projekt habe ich vor, in Ungarn, und zwar mitten im Neusiedlersee, ein Restaurant mit Hotel zu eröffnen, um den Gästen in Verbindung mit der Natur eine eigene Erlebniswelt zu schaffen. Dieses Projekt hoffe ich im Jahre 2006 zu realisieren.

Copyrighted material

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der Realschule in Bremervörde 1953 im Alter von 16 Jahren bewarb ich mich noch im selben Jahr um ein Studium an der damaligen Meisterschule für Mode in Hamburg und wurde nach Ablegung der Begabtenprüfung aufgenommen. Ich wollte Modezeichnerin werden, doch bereits nach vier Semestern entschied ich mich für die Freie Kunst. Die Schwerpunkte meines Studiums waren Bewegungsstudien und Illustration bei Wilhelm M. Busch und Siegfried Oelke. Ich schloß 1957 mein Studium ab und gründete eine Familie. Nach den Geburten unserer fünf Kinder zog ich 1965 mit meinem Mann, der als Architekt arbeitete, nach Berlin. Im Anschluß an die familiär bedingte Pause begann ich 1967 wieder künstlerisch zu arbeiten. Inzwischen allenerziehend, verlagerte sich der Schwerpunkt meiner künstlerischen Tätigkeit von der Zeichnung zum Handwerk, eben zur Kunst am Bau. Ich beteiligte mich an Wettbewerben und konnte meine Projekte umsetzen. Bestimmend wurden die Auseinandersetzung mit unterschiedlichen Materialien und das Erlernen immer neuer handwerklicher Techniken, verbunden mit dem Wunsch, Dauerhaftes zu schaffen. Wie jedes Bauprojekt eine andere Gestaltung erfordert und jedes Material eine eigene Aussage beinhaltet, so notwendig ist das Einbringen des „Eigenen". Dies wurde in vielen Gestaltungen die schwingende Linie - „The Line of Beauty", wie William Hogarth sie bezeichnete. Meine Gestaltungen in Glasmosaiken und Keramik aus jener Zeit sind heute noch in Kindertagesstätten, Schulen und Schwimmbädern in Berlin und anderen Bundesländern zu besichtigen. Mein Herz hängt ganz besonders an den Glasfenstern: Ich entwarf 1961 zwei Glasfenster und eine Glaswand für die Halle des Landschaftsfriedhofes Berlin-Gatow und fertigte von 1989 bis 1990 neun Kirchenfenster für das Paul Gerhard Stift zu Berlin herstellen. Ab 1971 engagierte ich mich als Kunsttherapeutin in der Geriatrie und im Behindertenbereich im Berliner Bezirk Spandau. Von 1983 bis 1986 absolvierte ich das Studium der Kunsttherapie an der Berliner Hochschule der Künste (HdK), ab 1988 verband ich Praxis und Lehrtätigkeit. Künstlerisch widme ich mich außerdem seit 1976 dem Historischen Tanz und besuche in diesem Fach Kurse bei Prof. Karl Heinz Taubert, ebenfalls an der HdK. In meiner Arbeit als Kunsttherapeutin habe ich immer wieder erfahren, wie befreiend und stabilisierend Schönheit der Bewegung, Musik und bildnerisches Gestalten für viele Menschen sein können. Bewegung, die sich aus der Musik entwickelt, und Bewegung, die aus menschlichen Beziehungen erwächst, werden sichtbar. Ich arbeitete hauptberuflich als Kunsttherapeutin und unterrichtete ab 1983 Bildnerisches Gestalten als Dozentin an der Schule für Ergotherapie am Evangelischen Waldkrankenhaus in Berlin. Inzwischen waren meine Kinder erwachsen geworden und gingen ihre eigenen Wege. Neben allen anderen Aufgaben fülle nun der Historische Tanz - lernend und lehrend - die freigewordene Zeit. Seit 1983 bis dato unterrichte ich Historischen Tanz an der Musikschule Berlin-Spandau. Parallel dazu begann ich Tanzszenen in Porzellanreliefs darzustellen. Die Feinheit des Porzellans gestattet die Darstellung graziler Bewegung. 1992 entdeckte ich RAKU, eine alte Brenntechnik aus Japan, die den Reliefs einen ganz neuen Charakter verleiht. Seit 1994 widme ich mich wieder verstärkt dem Zeichnen. Es entstanden hauptsächlich Zeichnungen zu den Ballettchoreographien von John Neumeier. Weil die Schönheit der Bewegung immer eine Sogwirkung auf mich ausgeübt hat, haben mich die Ballettschöpfungen John Neumeiers seit vielen Jahren fasziniert. Da ich diese nicht, wie bei den historischen Tänzen, aus dem Körpergefühl zeichnen konnte, habe ich mir eine lange und gründliche Zeit des „Einsehens" gestattet, ehe ich die zeichnerische Umsetzung begann. Ich wollte einerseits Augenblicke der Choreographie wiedergeben, andererseits die Tanzphilosophie erkennen. Doch letztlich sind es Reflexionen eigener Wahrnehmungen und Empfindungen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Meine Kunstwerke werden noch existieren, wenn ich nicht mehr sein werde. Da ich nicht auf öffentliche Anerkennung aus war und nicht von außen getrieben wurde, konnte ich mich künstlerisch vervollkommnen, wie es meinem eigenen Inneren entsprach. Ich habe Spuren hinterlassen. Erfolg messe ich daran, etwas substanziell zu Ende zu bringen, was ich einmal begonnen habe. Wenn ich beispielsweise eine neue Technik erprobe, verfolge ich ein Ziel und arbeite akribisch daran, etwas Bleibendes zu schaffen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich hatte ein reiches Leben. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich ging stets mit großer Akribie vor. Alles, was ich geschaffen habe, trägt nicht nur künstlerisch meine Handschrift, sondern beruht auf einer guten handwerklichen Ausführung. Das Erlernen neuer Techniken war mir immer wichtig. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich habe meine Arbeit nie als Belastung empfunden, wurde auch nie von äußerlichem Ehrgeiz getrieben. Die künstlerische Tätigkeit ist immer spannend, sie gehört zu meiner Persönlichkeit. Auch die Arbeit als Kunsttherapeutin diente nicht nur dem Gelderwerb, sondern meiner künstlerischen Entwicklung. Ist es für Sie als Frau in der Kunst schwieriger, erfolgreich zu sein? Da ich nach dem Studium zunächst eine Familie gründete und mich um meine fünf Kinder kümmerte, konnte ich mich erst spät meiner künstlerischen Laufbahn widmen. Das war sicher ein Nachteil gegenüber den männlichen Kollegen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Nachdem ich zahlreiche Ausstellungen organisiert und viele meiner Werke verkauft hatte, fühlte ich mich in späteren Jahren durchaus erfolgreich. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Ich mußte mich in meinem Leben oft entscheiden. Auf mich kam in regelmäßigen Abständen Neues zu, und ich setzte mir stets neue Ziele, die ich durch gute Vorbereitung, Fleiß und Akribie auch erreicht habe. Ich habe in mich hineingehorcht und dann relativ schnell meine Entschlüsse gefaßt. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Meine Arbeiten sind unverwechselbar. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Lehrer und meine Kinder. Ich habe durch meine Kinder gelernt, Verantwortung zu übernehmen, Notwendigkeiten anzuerkennen und schnelle Entschlüsse zu fassen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die Wertschätzung meiner Kunst durch die Öffentlichkeit und durch Werkverkäufe ist mir Anerkennung genug. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die finanzielle und soziale Absicherung der Künstler stellt ein Problem dar. Ich konnte mir meinen Lebensunterhalt durch eine Anstellung als Kunsttherapeutin im öffentlichen Dienst sichern. Von den Verkäufen meiner Werke alleine hätte ich nicht existieren und meine Familie ernähren können. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich kann mich über den Erfolg anderer Kollegen freuen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Um erfolgreich zu agieren, benötigt man ein gründliches Wissen, ein gutes Fundament, auf dem man aufbauen kann. Eine gute Grundausbildung befähigt, auch in anderen Berufen gute Arbeit zu leisten. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte mein Lebenswerk noch einmal in einer großen Ausstellung präsentieren.

✱ Fekter Maria Mag. Dr.

● Zur Person

Beruf: Juristin und Betriebswirtin. Funktion: ÖVP-Justizsprecherin. Tätig bei: Niedernsdorfer Kieswerk-Transportbeton GmbH. Geboren - Datum, Ort: 1 Februar 1956. Familienstand: Verheiratet mit Martin. Hobbies: Mode, Plaudern mit Freundinnen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Nationalratsabgeordnete, Parteiobmannstellvertreterin der ÖVP Oberösterreich, Wirtschaftsbundobfrau.

Copyrighted material

erfolgreich zu sein? In der heutigen Zeit ist Originalität das größte Kapital jedes Unternehmens, um unverwechselbar und somit einzigartig zu bleiben. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Das waren sicherlich meine Eltern, in beruflicher wie privater Hinsicht. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Anerkennung erfahre ich vor allem durch ausgesprochenes Lob unserer Kunden, die oft weite Wegstrecken auf sich nehmen, um unsere Produkte zu kaufen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die mittlerweile überhandnehmende Bürokratie, angefangen von behördlichen Auflagen für Unternehmen bis hin zu pauschalierten Vorgaben für alle Betriebsgrößen. Die angesprochene Originalität geht hier größtenteils verloren, weil erwartet wird, daß jeder nach bestimmten Normen und Vorgaben dasselbe produzieren soll, ob Großbäckerei oder Einzelunternehmen. Originalität zu erhalten wird immer schwieriger, und auch die mangelnde Unterstützung für Kleinbetriebe trägt ihr übriges zum Gewerbesterben bei. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie spielen eine sehr große Rolle, was schon unser Lohnkostenanteil von fast 50 Prozent beweist. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Am wichtigsten ist Zuverlässigkeit, alles andere läßt sich erlernen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Indem ich immer als ebenso zuverlässiges Vorbild fungiere und natürlich auch die Gehaltsabrechnungen stimmen. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Wie eine Mitarbeiterbefragung zeigte, haben wir alles in allem ein sehr gutes Betriebsklima. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir können bis zu einer gewissen Größenordnung sehr flexibel produzieren und liefern, legen auf Spezialwünsche dasselbe Augenmerk wie auf unsere Stammprodukte und sind immer bestrebt, bestmögliche Qualität anzubieten. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Mitbewerber bieten immer wieder Produkte zu niedrigsten Preisen an. Unser Credo war es allerdings, unsere Kunden durch Qualität an uns zu binden, und diesen Weg werden wir auch weiterverfolgen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich versuche immer wieder, Beruf und Privatleben möglichst gut zu trennen, was allerdings in einem Familienbetrieb nicht immer ganz einfach ist. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Etwa zehnmal jährlich besuche ich verschiedene Seminare, bilde mich aber auch durch entsprechende Fachliteratur weiter. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Da wir leider kinderlos sind, ist diese Frage nicht einfach zu beantworten. Allerdings denke ich, daß der Bäckerberuf auch für nachfolgende Generationen eine interessante Herausforderung sein kann. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist es, den Betrieb erfolgreich weiterzuführen und auf dem jetzigen, qualitativ hochwertigen Stand zu halten.

✱ Felix Manfred Rudolf Ing.

● Zur Person

Beruf: Bauingenieur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ing. Manfred Felix Weinbau, 1190 Wien, Rudolf-Kassnergasse 3. Geboren - Datum, Ort: 20. September 1942, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Lieselotte. Kinder: Dieter (1969) und Andreas (1974). Eltern: Rosa und Maximilian. Ehrungen: Zahlreiche Ehrungen, Prämierungen und Auszeichnungen für Weine. Mitgliedschaften: Wiener Landwirtschaftskammer, Landesjagdverbände. Hobbies: Radfahren, Natur, Kunstgeschichte. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vermietung von Luxus-Eigentumswohnungen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach fünf Jahren Realgymnasium wechselte ich an die HTL für Hochbau, wo ich die Ausbildung zum Bauingenieur absolvierte. Nach der Matura trat ich 1965 bei der großen Wiener Baufirma Durst ins Berufsleben ein. Neben meiner beruflichen Tätigkeit machte ich diverse Aus- und Weiterbildungen wie zum Beispiel den Baumeisterkurs oder Seminare am Hoch- und Tiefbausektor. Ich war immer ehrgeizig und wollte Karriere machen, was mir in diesem Unternehmen aufgrund meines Einsatzes und der entsprechenden Fortbildungen auch gelang. Insgesamt war ich fast 33 Jahre als Bauingenieur in unterschiedlichen Positionen bei Durst-Bau erfolgreich, zuletzt als Einzelprokurist und Abteilungsleiter. Möglicherweise übernehme ich es mit meinem beruflichen Engagement, denn 1991 erlitt ich den ersten Herzinfarkt, fünf Jahre später den zweiten. 1997 wurde mir von Professor Maurer im AKH nahegelegt, die Bauindustrie aus gesundheitlichen Gründen aufzugeben - und diesem Rat folgte ich, auch wenn der Schritt nicht meiner Lebensplanung entsprach. Ich wollte eigentlich bis zu meiner Pensionierung im Baugewerbe arbeiten, und danach ein Doktorat in Philosophie oder in Kunstgeschichte absolvieren. Aber so sollte es eben nicht sein, das mußte ich akzeptieren. Aufgrund meiner Herzprobleme wurde mir zu viel Bewegung in frischer Luft geraten, daher besann ich mich auf meine familiären Wurzeln - ich entstamme mütterlicherseits der Grinzinger Weinbauernfamilie Maly - und machte den Weinbau zu meinem Beruf. Ich nahm die verpachteten Grundstücke zurück, die mir dann von meiner Mutter erblich übertragen wurden. Diese Anbaufläche konnte ich durch Pacht Schritt für Schritt vergrößern, sodaß ich heute einen kleinen, aber feinen Weinbaubetrieb führe. Die Grundkenntnisse in diesem Metier hatte ich ja schon durch meine Kindheit, natürlich mußte ich mein Wissen aber dann an der Weinbauschule Klosterneuburg vertiefen und modernisieren. Es genügte mir auch nicht, bloß ganz akzeptable Weine zu produzieren, ich wollte mit den Spitzenbetrieben aus der Region qualitativ mithalten, was mir durch Spezialisierung recht gut gelungen ist. Alle meine Weingärten und Rieden sind mittlerweile auf die Rebsorte Riesling abgestimmt. Als zweites berufliches Standbein vermiete ich Luxus-Eigentumswohnungen, hier kümmert sich aber in erster Linie meine Frau um das tägliche Geschäft.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg innerliche Genugtuung und die Selbstbestätigung, etwas geleistet zu haben - und zwar mindestens ebenso gut oder sogar besser als andere. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich habe mit meinem Fleiß und Einsatz sehr viel selbst geschaffen. Ich habe ja nicht nur Grundstücke geerbt, sondern mit vielen Ideen und harter Arbeit etwas daraus gemacht. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Egal, in welcher Profession man arbeitet: Durchschnittliche Leistung ist zu wenig. Daher versuchte ich immer, ob als Bauingenieur oder als Weinbauer, besser zu sein als andere. Ziele mit Ehrgeiz und Konsequenz zu verfolgen, ist sicherlich ein ausschlaggebender Erfolgsfaktor. Außerdem orientierte ich mich stets an Persönlichkeiten, die auf einem bestimmten Gebiet bereits erfolgreich waren. Der Erfolg dieser Vorbilder war für mich ein wichtiger Ansporn, auch wenn ich in weiterer Folge manchmal erkennen mußte, daß gewisse Dinge gar nicht so erstrebenswert sind. Als ich mich 1997 für den Weinbau entschied, habe ich natürlich zahlreiche Seminare besucht und sehr viel Fachliteratur gelesen, um im Rahmen meiner Möglichkeiten schrittweise zu höchster Qualität zu gelangen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Jeder Mensch hat seine eigene Persönlichkeit und sollte authentisch bleiben. Ich halte nichts davon, andere erfolgreiche Leute einfach nachzuahmen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Lehrmeister und Mentor, Dipl. Ing. Hugo Durst, war während meiner Zeit in der Bauindustrie der für mich prägendste Mensch. Es imponierte mir, wie er das Unternehmen aufbaute und dann erfolgreich führte. Herr Durst vertraute mir, unterstützte mich und bot mir auch entsprechende finanzielle Anreize. Mit ihm verband mich eine Art Vater-

Copyrighted material

Sohn-Verhältnis. Daher wechselte ich auch nie den Betrieb und blieb der Firma Durst treu. Auch meine Frau Lieselotte war prägend, weil sie mich mein Leben lang begleitete und unterstützte. Hinter jedem erfolgreichen Mann steht eine erfolgreiche Frau. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Früher hatte ich in der Bauindustrie einen guten Namen, war in der Branche bekannt und anerkannt. Deshalb gab es auch einige Versuche, mich abzuwerben, was natürlich auch eine Form der Anerkennung ist. Im Weinbau freue ich mich, daß es mir als Neueinsteiger rasch gelungen ist, hochqualitative Weine zu produzieren, die immer wieder ausgezeichnet und prämiert werden. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Da ich erst mit Mitte Fünfzig mit professionellem Weinbau begonnen habe und außerdem kein Mensch bin, der im Mittelpunkt stehen muß, werde ich von einigen Kollegen als Außenseiter gesehen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich kann jedem Unternehmer nur raten: Lassen Sie Ihre Mitarbeiter am Erfolg teilhaben - und zwar nicht nur, indem Sie ihm irgendeinen tollen Titel oder eine bessere Position geben, sondern auch durch finanzielle Anerkennung. Das habe ich während meiner Zeit in der Bauindustrie immer so gehandhabt und selbst so erfahren. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich bin eigentlich so gut wie nie „nur" Privatmensch. Bei mir kann man jederzeit anläuten, um Wein zu kaufen. Da wir ja auch Wohnungen vermieten, müssen wir außerdem für die Anliegen der Mieter erreichbar sein. Das übernimmt zwar meine Frau, aber insgesamt gibt es eigentlich keine strikte Trennung zwischen Beruf und Privatleben. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Mittlerweile beschränke ich meine Arbeit in den Weingärten, im Keller oder in den Bereichen Organisation und Marketing auf einen halben Tag. Die übrige Zeit widme ich mich dem Studium von Fachliteratur, aber auch meinen privaten Interessensgebieten Kunstgeschichte und Philosophie. Außerdem besuche ich fallweise Weinbauseminare, um auf dem aktuellen Stand der Erkenntnisse zu bleiben. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Nie stehenbleiben, sich ständig weiterbilden und Neuem gegenüber aufgeschlossen sein. Grundsätzlich sollte man aber ein Ziel haben, auf das man hinarbeiten kann. Für viele junge Leute ist Beruf etwas Unangenehmes, ein notwendiges Übel - und das ist die falsche Einstellung. Auch ein handwerklicher Beruf ist etwas Schönes und Ehrenwertes mit tollen Aufstiegschancen, es muß nicht automatisch immer ein Bürojob vor dem Computer sein. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Die Arbeit im Weingarten hat wesentlich dazu beigetragen, daß ich heute meine Herzprobleme im Griff habe. Daher will ich mich diesem wunderbaren Beruf widmen, solange ich gesundheitlich dazu in der Lage bin.

✱ Fellinger Stefan

„...lernt Fremdsprachen und bedenkt, daß sich das wahre Leben nicht vor dem Computer abspielt."

● Zur Person

Beruf: Tischlermeister. Tätig bei: wohncontact Stefan Fellinger GmbH., 1060 Wien, Mollardgasse 54. Geboren - Datum, Ort: 4. März 1965, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Angela. Kinder: Stefan (1990), Max (1992) und Viktoria (1996). Eltern: Stefan und Ingrid. Hobbies: Segeln. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vermietung und Verpachtung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Volksschule und der AHS-Unterstufe bei den Schulbrüdern absolvierte ich die HTL in Mödling mit Fachrichtung Holztechnik. Mit dieser Ausbildung und der entsprechenden Praxis legte ich dann die Meisterprüfung als Tischler in Pöchlarn ab. Mein Vater gründete den Tischlereibetrieb bereits in den frühen sechziger Jahren, baute das Unternehmen in weiterer Folge sehr erfolgreich auf und entwickelte es ab 1973 zu einem Fachgeschäft mit Service und individueller Beratung. Die Gewinne aus der Tischlerei investierte er in den Fachhandel, und im Laufe der Jahre rückte der handwerkliche Geschäftszweig immer mehr in den Hintergrund. Ich arbeitete nach meiner Ausbildung im väterlichen Betrieb mit, im Jahr 2000 führten wir einen großen Umbau durch, und 2005 kaufte ich mit meiner Frau das Unternehmen von meinem Vater. Wir bieten ein umfangreiches Möbelsortiment zahlreicher namhafter Hersteller von interlübke bis Rolf Benz. Einen großen Schwerpunkt bildet die Beratung und Planung ganz individueller Wohnwünsche in Zusammenarbeit mit Architekten. Ebenso intensiv wie mit guten Möbeln beschäftigen wir uns mit den Menschen, die in unseren Einrichtungen leben werden. So ist jeder einzelne unserer Entwürfe anders - gemeinsam ist ihnen jedoch, daß sich immer die Persönlichkeit der Bewohner darin widerspiegelt. Das nennen wir individuelle Wohnkultur. In unserer eigenen Möbelwerkstätte verwirklichen wir außerdem maßgenaue Anfertigungen nach den Wünschen der Kunden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, ein wirtschaftlich gesundes Unternehmen zu führen und dabei trotzdem ausreichend Zeit für meine Frau und die Kinder zu haben. Auch Faktoren wie Gesundheit oder die Freiheit des Unternehmers sind wichtige Eckpfeiler des Erfolges. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, mittlerweile sind wir wieder sehr erfolgreich unterwegs. Die Terroranschläge vom 11. September 2001 hatten damals auch für uns katastrophale Auswirkungen, da viele unserer Kunden durch die nachfolgende Wirtschaftskrise finanzielle Verluste hinnehmen mußten. Dieses Tief haben wir jedoch überwunden, und inzwischen geht es steil bergauf. Der schönste Erfolg ist aber, daß ich mit meiner Frau beruflich und privat zusammen sein kann. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine Frau Angela trägt ganz wesentlich zum Erfolg bei. Wir führen das Geschäft gemeinsam und halten uns gegenseitig den Rücken frei. Unser heutiger Erfolg läßt sich aber auch auf meine Auslandstätigkeit in den neunziger Jahren zurückführen. Damals wickelte ich zahlreiche Projekte, beispielsweise in Rußland und der Ukraine, sehr erfolgreich ab - und diese Kunden kamen später nach Wien, erinnerten sich an die gute Zusammenarbeit, und so kam es zu sehr lukrativen Folgeaufträgen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfahre Anerkennung von unserem Steuerberater, der sich von unseren positiven Betriebsergebnissen immer wieder erstaunt zeigt - speziell, weil in der Einrichtungsbranche nicht alles eitel Wonne ist. Meine schönste Anerkennung ist aber, daß meine Eltern aufgrund unseres Erfolges beruhigt ihre Pension genießen können. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich lege mir die Latte sehr hoch und fordere absolute Qualitätsarbeit. Daher sieht mich mein Umfeld wahrscheinlich als extrem genau, sehr kreativ und manchmal auch grantig, wenn die Qualität nicht meinen Vorstellungen entspricht. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Wir haben einen kleinen, inneren Kreis von vier bis fünf kreativen Mitarbeitern, die maßgeblich zum Erfolg beitragen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich bin ein begeisterter Segler und lade den Kern meines Teams fallweise zu einem Turn auf unserem Boot, beispielsweise nach Venedig, ein. Meine Frau ist ein kommunikativer Mensch und spricht auch sehr viel mit den Mitarbeitern. Das zählt nicht zu meinen Stärken, dafür habe ich wieder andere Qualitäten. Wir ergänzen uns wunderbar. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir erbringen sehr viele Vorleistungen, was andere Unternehmen in diesem Ausmaß nicht machen. Wir trauen uns auch, Entscheidungen für den Kunden zu treffen, wenn er nicht verfügbar ist - und zwar

Copyrighted material

3

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der HTL ging ich 1985 für die Dauer von fünf Jahren für ein Ingenieurpraktikum als Projektleiter für digitale Systemtechnik nach München. Nebenbei studierte ich Gitarre und Tontechnik. 1989 schloß ich mein Tontechnikstudium an einer Privatschule in München ab und kehrte dann nach Österreich zurück. Ich begann bei der Firma Kapsch als Projektmitarbeiter für digitale Telefonanlagen. Seit 1990 bin ich am Tiroler Landestheater als leitenden Tonmeister tätig. Meine Selbständigkeit ergab sich aus diversen Nachfragen. 1997 legte ich die Prüfungen für das Ingenieurbüro ab und machte mich 1998 selbständig. Meine Firma beschäftigt sich hauptsächlich mit der Planung von Elektro-, Bau- und Raumakustik.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit mit der Erreichung meiner Ziele und hängt mit persönlicher Ausgeglichenheit wie auch der realistischen Einschätzung der gesteckten Ziele zusammen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Da ich erreichen konnte, was mir wichtig war, sehe ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich glaube nicht, daß Erfolg mit Zufall zusammenhängt. Mundpropaganda und positiv erledigte Projekte waren ausschlaggebend für meinen Erfolg. Auch positive Resonanzen im Ausland erhöhten die Wertigkeit meiner Tätigkeit. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich bin ein Mensch, der versucht, allzu großer Selbstbestätigung entgegenzuwirken. Ich versuche, bescheiden und bodenständig zu bleiben. Erfolg kann sich schnell in das Gegenteil verwandeln. Aus diesem Grund kann ich keinen Zeitpunkt für meinen Erfolg benennen. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die Entscheidung für die Selbständigkeit war eine erfolgreiche. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Imitation liegt mir persönlich nicht. Ich stehe zu mir und meinen Ideen, deshalb ist Originalität wohl besser. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Im Jahre 1999 trat ein sehr guter Bekannter in die Firma ein. Es wurden viele erfolgreiche Projekte gestartet, unter anderem im Reichstag in Berlin, es wurde auch eine Berliner Zweigstelle eröffnet. 2003 war das Geschäft in Berlin am Ende, wodurch die Firma stark in Mitleidenschaft gezogen wurde. Ein halbes Jahr später erfolgte die Trennung von meinem damaligen Partner. Diese Erfahrung war sicherlich sehr prägend für mich. Es gibt auf der anderen Seite jedoch das positive Beispiel eines guten Bekannten, der mich im Zuge meiner beruflichen Laufbahn in Österreich stets begleitete und dies auch heute noch tut. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich bin ein diplomatischer Mensch und versuche, mich in andere hineinzuversetzen, da es mir ein Anliegen ist, andere zu verstehen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Diverse Simulationsmethoden, mit denen akustische Raummodelle erstellt werden, sind unsere Stärke. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Es gibt nur wenige Unternehmen, die wie das unsere alle Bereiche abdecken. Ich pflege ein kollegiales Verhältnis zu meiner Konkurrenz. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da sich das Büro in meinem Wohnhaus befindet, ist eine Trennung natürlich schwierig. Auf der anderen Seite kann ich durch die räumliche Nähe öfter für meine Familie da sein. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte das Unternehmen vergrößern und einen Mitarbeiter einstellen. Hierfür gibt es jedoch keine zeitliche Fixierung. Ein weiteres Ziel ist die Betreuung mehrerer Projekte in Tirol.

✱ Flieser-Just Sabine

„In erster Linie ist Erfolg Glück und Zufriedenheit im privaten Bereich."

● Zur Person

Beruf: Gastronomin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Starcke Haus Sabine Flieser-Just., 8010 Graz, Schloßberg 4. Geboren - Datum, Ort: 10. Februar 1969, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Robert Flieser. Kinder: Anna (1989) und Johanna (1993). Eltern: Marianne und Fritz. Ehrungen: „echt steirisch"-Gastronomiebotschafterin des Kulinarums Steiermark, Empfehlung von „Slow Food", kinder- und jugendfreundlicher Betrieb (Stadt Graz). Hobbies: Lesen, Schwimmen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrlingsausbildungsexpertin für Tourismus in der Wirtschaftskammer, Präsidentin des steirischen Sommelierverens.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß des Gymnasiums besuchte ich 1983 für ein Jahr ein Gymnasium in Südafrika. Anschließend absolvierte ich die dreijährige Hotelfachschule in Bad Gleichenberg und legte in der Folge die Konzessionsprüfung ab, um danach im elterlichen Betrieb, dem „Michmanandl" in Graz, zu arbeiten. Im Anschluß an ein Auslandsjahr in Amerika übernahm ich 1988 den Kirchenwirt in Judendorf-Straßengel und führte diesen bis ins Jahr 1992. Im elterlichen Betrieb arbeitete ich die nächsten Jahre, bis wir 1997 den Zuschlag für das „Starcke Haus" am Schloßberg in Graz erhielten, das wir gemeinsam führten. Seit 2003 führe ich das Lokal alleine. Als neue berufliche Herausforderung übernahm ich im Juli 2007 das Lokal Blounge in der Innenstadt der Stadt Graz im Gebäude der Steiermärkischen Sparkasse, das sehr viele verschiedene Möglichkeiten bietet, Gäste zu bewirten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In erster Linie ist Erfolg Glück und Zufriedenheit im privaten Bereich. Ich fühle mich insbesondere dann erfolgreich, wenn ich meine beruflichen Kräfte so einsetzen kann, daß der Betrieb sehr gut funktioniert, und trotzdem genügend Zeit bleibt, die ich mit meiner Familie verbringen kann. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, im Prinzip schon. Erfolgreich bin ich, wenn ich in die grundsätzlichen Arbeiten, die einfach getan werden müssen, keine Zeit investieren muß und zusätzlich wirtschaftlichen Aufschwung erlebe. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein persönlicher Einsatz und meine Ideen. Ich suche ständig danach, ob es etwas zu verbessern gibt, setze dann bei den Stärken an und versuche die Schwächen auszumerzen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich brauche Herausforderungen und gehe an diese mit großem Elan heran. Meine Euphorie ist fast nicht zu bremsen, trotzdem habe ich gelernt, zuerst zu überlegen, um dann voll durchzustarten. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Im täglichen Geschäft ist es die direkte Anerkennung durch den Gast. Für mich ist es außerdem eine sehr große Bestätigung, daß ich mich bei einer männerdominierten Ausschreibung (für das Lokal Blounge) durchsetzen konnte. Es wurde sehr genau überlegt, wer dieses Lokal führen soll. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Der Fachkräftemangel wird in Zukunft noch viel stärker auf uns zukommen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mitarbeiter sind die Basis für den Erfolg, sozusagen die Säule im Gastronomiegeschäft. Ich habe ein monatliches Meeting ab, das auch von den

Copyrighted material

Forschung und Entwicklung tätig war. Relativ rasch wurde ich im Rahmen eines größeren Projektes (Schnurlostelefonie) nach München entsandt. Interessant war die Kooperation mit einem amerikanischen Unternehmen in USA, die zu reger Reisetätigkeit führte und mir eine steile Lernkurve abverlangte, denn ich konnte beispielsweise kaum Englisch. Obwohl ich nach sieben Jahren in der Entwicklungsabteilung sehr gute Perspektiven hatte, erschien mir der Vertrieb attraktiver, weil man dort nicht das letzte Glied in der Kette ist, sondern auf beide Seiten- Produktherstellung und Produktverkauf - mitwirken kann, und ich wechselte über das Produktmanagement in den Vertrieb. Als mein Vorgesetzter 1991 den Job wechselte, übertrug man mir die Vertriebsabteilung, also den gesamten Endgerätevertrieb für Österreich. 1994 übernahm ich den Partnervertrieb für Kommunikationssysteme, 1998 den neuen Bereich Communication Devices, wo ich für Produktmanagement, Vertrieb, Marketing und After Sales Service verantwortlich war. Einen besonderen Gipfelsieg erreichte ich im Jahr 2000, als ich den Umsatz in Österreich gemessen am Vorjahr auf über 2 Milliarden Schilling mehr als verdoppeln konnte. Schon bevor sich in Österreich die Marktsättigung abzeichnete, streckte ich meine Fühler in Richtung Ausland aus. Ab 1994 war ich bereits für gewisse Nachbarländer tätig und im Osten unterwegs. 2000 wurden bei Siemens die Communication Devices dezentralisiert, es entstanden weltweit acht Centers of Competence. Mit viel persönlichem Einsatz schaffte ich es, das Headquarter für Zentral- und Osteuropa in Wien aufzubauen, anfangs mit acht, zum Schluß mit 17 Ländern, von der Schweiz bis nach Griechenland; ein kleines Reich, das in fünf Jahren kontinuierlicher Arbeit entstand - in Summe waren wir immer eine Benchmark-Region. 2005 verkaufte Siemens das Handygeschäft an BenQ in Taiwan, in Wien wurde die BenQ Mobile CEE GmbH gegründet. Im neuen Management wurde ich vorsitzender Geschäftsführer der Gesellschaft. Im Frühjahr 2006 übertrug man mir die Funktion des Vice President for Sales für gesamt Osteuropa, den Mittleren Osten und Afrika mit 43 aktiven Ländern und sieben lokalen Firmen, die wir von Wien aus unterstützten. Ich verantwortete damals mehr als ein Drittel des Weltumsatzes von BenQ Mobile. Im Herbst 2006 wurde die BenQ Mobile GmbH und Co. OHG in München durch den Rückzug der taiwanesischen Investoren insolvent, ein Ausgleich und eine Restrukturierung der GmbH in Wien, die viele Arbeitsplätze kostete, waren die Folge. Für mich war das eine harte Erfahrung, da wir ja positive Ergebnisse lieferten. Ich wollte den Turnaround schaffen, leitete 2007 ein Management Buy Out ein und fand einen amerikanischen Partner. Ich erwarb mit ihm das Unternehmen, und wir brachten es in eine Holding in Bulgarien ein, an der weitere Firmen hängen. Derzeit bin ich der Geschäftsführer von zwei Gesellschaften und Aufsichtsrat der Holding. Ziel ist es, in den nächsten Jahren mit dieser Holding in Zentral- und Osteuropa erfolgreich zu sein.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Ziele zu erreichen und damit meinen Lebensstandard und den meiner Mitarbeiter kontinuierlich zu verbessern. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein Augenmerk lag immer auf der kontinuierlichen Verbesserung meines Lebens und der Menschen, die mich begleiten. Ich glaube, Trends eine Spur früher als andere zu erkennen und ich suche stets nach Möglichkeiten der Weiterentwicklung. Wenn ich mich auf einem Gebiet sicher fühle, dann bin ich besonders stark und überzeugend, sonst agiere ich eher zurückhaltend. Mein Engagement, der Spaß an der Tätigkeit und die Art der Vermittlung - ich versuche immer Win-Win-Situationen zu schaffen - sind meine weiteren Erfolgsfaktoren. Durch den Sport, ich laufe regelmäßig (bestes Ergebnis bisher Wachau Marathon in 3 Stunden 33) erwerbe ich mehr Durchhaltevermögen und gesige Fitneß. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich sehe die Veränderung als Chance und gehe mit einem Grundoptimismus an sie heran. Auf eigenen Beinen zu stehen war mir immer wichtig, und ich nutze die Gelegenheiten, die sich mir bieten. Mir macht die Vielfalt Spaß, der Umgang mit unterschiedlichen Mentalitäten, anderen Konzepten und Verhandlungsstrukturen. Bei neuen Dingen schätze ich Elemente, die ich bereits kenne. Das ist vielleicht ein „Vorsichtsdenken", ich bezeichne es als kalkuliertes Risiko. Ich schätze Stabilität, und es schmerzte, langjährige Weggefährten zu kündigen und vieles, was wir aufgebaut hatten, wieder niederzureißen. Doch ein Absturz, so unangenehm er auch ist, hat auch etwas Gutes: man kann wieder was Neues aufbauen und hat damit Wachstum fast garantiert, gerade wenn man am Markt schon sehr stark ist, wird es zunehmend schwierig, weiter zu steigern und zu wachsen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Geprägt hat mich sicher mein Umfeld. Ich wuchs auf einem Südtiroler Bergbauernhof auf 1 600 Meter Höhe auf. Erst als ich 13 Jahre alt war, bekamen wir Strom, für uns eine große Errungenschaft. Mich fasziniere die Technik seit jeher. Den Naturgewalten ausgesetzt zu sein und damit leben gelernt zu haben, es ging ja um existentielle Themen, führte zu einem gewissen Urvertrauen, das ich als Vorteil empfinde. Ich habe die innere Überzeugung, daß mir mehr oder weniger nichts passieren kann. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? In der Zeit bei Siemens gelang es mir, viele Patente erteilt zu bekommen. Eines wurde als „Essential Patent" eingestuft wurde, das ist gegeben, wenn das Patent Teil eines Standards wird. 1998 wurde ich von Siemens als „Erfinder des Jahres" ausgezeichnet - u.a. mit einem Patent, welches das Konvergenzthema Schnurlostelefonie und Mobilfunk in einem Gerät intelligent verheiratete. Darauf bin ich sehr stolz, denn im Normalfall erhielten diesen Titel eher „ergraute" Techniker, und ich war inzwischen Manager bzw. Vertriebsmann. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? In Wien habe ich eine tolle Mannschaft, dazu einen erfahrenen Partner, der viele wertvolle Kontakte zu asiatischen Unternehmen und Banken mitbringt und mich mit meiner dreiundzwanzigjährigen Erfahrung bei Siemens und meinen Kundenkontakten in Osteuropa gut ergänzt. Es ist uns gelungen, ein kostenoptimiertes, entscheidungsfähiges und flexibles Vertriebsgebilde aufzubauen, mit dem wir den Spielraum am Markt gut nutzen werden. Die Kunden schätzen die schnelle Entscheidung eines kleinen Unternehmens. Individuelle Kundenwünsche können leichter erfüllt werden, das ist unsere Nische. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Durch den intensiven beruflichen Einsatz gab es auch schwierige Phasen in der Partnerschaft, doch lernte ich rechtzeitig dem Privatleben einen hohen Stellenwert einzuräumen und mich freizuspielen. Unter anderem haben meine Frau und ich ein gemeinsames - berufsnahes - Hobby gefunden, das Golfen. Meine Frau ist Ärztin und Psychotherapeutin und steht mir auch beruflich mit Rat und Tat zur Seite. Viel Erholungsraum bietet unser Haus im Grünen, wo ich meinem Hobby, der Schnapsbrennerei, in einem von mir erbauten Nebengebäude nachgehen kann, wenn ich Lust und Zeit habe. Ich führe den gesamten Produktionsprozeß selbst durch, vom Ernten der Früchte bis zum Etikettieren der Flaschen, das ist meine Leidenschaft. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Sucht aktiv die Veränderung und betrachtet sie als Chance. Im Vergleich zur heutigen Generation sehe ich mich bevorzugt, weil ich die Möglichkeit hatte, ganz von Null zu beginnen, ohne Straße und ohne Strom. Mich macht eine Verbesserung immer zufrieden und froh. Es geht nicht um die absolute Verbesserung, sondern um die relative. Von einem Moped auf eine Maschine umzusteigen bedeutet schon einen gewissen Luxus und Wohlbefinden. Auf die relative kontinuierliche Veränderung sollte man also achten, egal ob es in Richtung mehr Komfort geht oder bei der nächsten Generation vielleicht wieder zu mehr Einfachheit führt, denn dies schafft Zufriedenheit. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mit der Holding gibt es ambitionierte Ziele, die ich noch nicht verraten kann; u.a. wollen wir in allen wichtigen Ländern wieder eine lokale Firma aufzubauen. Eine meiner Aufgaben ist es, Vertrieb und Marketing für Consumer-Produkte in Zentral- und Osteuropa aufzubauen. Daneben ergab

Copyrighted material

wollte - im Gegensatz zu meinem Bruder - bis zu meinem 16. Lebensjahr gar nicht Friseur werden. Erst dann schlugen die Gene durch, und ich entdeckte die Liebe zu diesem Beruf. Auch daß ich bereits 1990 meine Frau kennenlernte, war eine glückliche Fügung. Wir wollten gemeinsam etwas erreichen und haben es mit Fleiß und viel Einsatz auch geschafft. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Unsere Branche kämpft ein wenig mit Nachwuchsproblemen. Das liegt aber nicht an den Betrieben, denn fast alle erfolgreichen Friseure bilden Lehrlinge aus, sondern vielmehr an den jungen Leuten selbst. Wir brauchen kommunikative Menschen, die Freude am Umgang mit Kunden haben - und hier hapert es etwas. Viele Jugendliche trauen sich ja nicht einmal beim Vorstellungsgespräch mit mir zu reden. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Auf der einen Seite sind die Mitarbeiter für einen Unternehmer der größte Kostenfaktor, andererseits trägt ein gutes Team wesentlich zum Erfolg bei, speziell in einem Dienstleistungsgewerbe. Es ist aber nicht einfach, ein verläßliches Stammteam aufzubauen, da viele junge Kollegen nach einiger Zeit neue Herausforderungen suchen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Man motiviert sich hauptsächlich an der Zufriedenheit der Kunden - das gilt für mich ebenso wie für die Mitarbeiter. Wenn sich Mitarbeiter am Seminar- und Showbereich interessiert zeigen, ermöglichen wir das gerne. Bei unserem Firmennamen liegt die Betonung auf „Family", wobei wir auch unser Team, natürlich mit einem gewissen Respektabstand, als Familie sehen. Jeder ausgebildete Friseur ist in unserem Salon selbst für seine Kunden verantwortlich. Dieser Freiraum ist notwendig, da mischen wir uns nicht ein. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Ich denke, der Zusatz „Family" in unserem Namen drückt gleichzeitig unsere größte Stärke aus. Kunden, die zu uns in den Salon kommen, sollen sich hier wie in einer Familie willkommen und wohl fühlen. Außerdem bieten wir unsere Leistungen für die ganze Familie an, vom Kleinkind bis zur Großmutter. Wir sind familienfreundlich ausgestattet und verfügen über eine große Spiel- und Kinderecke. Im fachlichen Bereich umfaßt das Angebot eine große Bandbreite, wobei wir besonders auf Strähnchen spezialisiert sind. Diese Technik hat mein Vater seinerzeit mit einem Kollegen bei Bundy & Bundy entwickelt. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Für mich gibt es keine Konkurrenz oder Mitbewerber, sondern nur Kollegen und Freunde in der Branche. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich kann jungen Menschen, die Friseur lernen möchten, nur sagen: Ihr müßt den intensiven Kontakt zu den Kunden wirklich wollen, sonst werdet ihr nicht glücklich. Wer diesen Beruf nur erlernen will, um Geld zu verdienen, ist fehl am Platz. Es ist ein sensibler Beruf, denn von wem läßt man sich schon auf den Kopf greifen? Von der Familie, vom Partner, von den eigenen Kindern, vom Arzt, von der Kosmetikerin und vom Friseur. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Wir wollen den Salon weiterhin gemütlich, entspannt und doch erfolgreich weiterführen. Das Hauptziel ist es aber, den Kindern eine gute Ausbildung zu ermöglichen und ihnen damit die Chance zu geben, eines Tages selbst erfolgreich zu werden. Ihr Lebensmotto? Geld ist nicht alles. Wenn dir der Beruf Spaß macht, kommt der finanzielle Erfolg von alleine.

✱ Fraunschiel Andrea

● Zur Person

Funktion: Bürgermeisterin. Tätig bei: Stadtgemeinde Eisenstadt, 7000 Eisenstadt, Hauptstraße 35. Geboren - Datum, Ort: 8. Mai 1955. Familienstand: Verheiratet mit Ernst. Eltern: Anna und Richard Hobbes. Freunde treffen, Lesen, Schnorcheln.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura begann ich das Studium Englisch und Geschichte an der Universität Wien, das ich allerdings nicht abschloß. Bereits in dieser Zeit begann ich in der Erwachsenenbildung zu arbeiten, kehrte schließlich nach zehn Jahren in das Burgenland zurück und unterrichtete hier am WIFI. Ich kam durch eine Teilorganisation der ÖVP in die Politik und wurde im Zuge dessen 1992 in den Gemeinderat der Landeshauptstadt Eisenstadt gewählt. In dieser Funktion war ich unter anderem Vorsitzende des Ausschusses für Schule, Jugend und Sport, Obfrau des Vereines Jugendzentrum, Vorstandsmitglied im Verein Tagesmütter Burgenland und Mitglied des Stadtsenates. 2002 wurde ich als erste Frau in das Amt des Vizebürgermeisters von Eisenstadt gewählt, 2004 wurde ich vom burgenländischen Landtag in den Bundesrat entsandt. Nach den Landtagswahlen 2005 schied ich aus dieser Funktion aus, vertrat dann die Interessen der Stadt Eisenstadt im Burgenländischen Landtag und gehe nun seit Ende Jänner 2007 mit vollem Einsatz meiner neuen Tätigkeit als Bürgermeisterin nach.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Ziele zu planen, darauf hin zu arbeiten und diese letztendlich zu erreichen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Das ist eine sehr schwierige Frage, allerdings bekam ich in meiner Funktion als Bürgermeisterin sehr viele positive Rückmeldungen für meine Arbeit, vor allem von Frauen, was für mich sicherlich als Erfolg zu werten ist. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich suchte zeit meines Lebens die Zusammenarbeit und versuchte immer eine möglichst breite Basis für verschiedene Projekte zu finden und partnerschaftlich mit der Bevölkerung umzugehen, denn Kommunikation und Einsatzbereitschaft sind der Schlüssel zum Erfolg. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich versuche ganz generell, meinen Tag möglichst straff zu organisieren, was natürlich nicht immer funktioniert. Herausforderungen nehme ich einfach an, weil ich sie als Chance sehe, etwas zu verändern. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Ich empfand das nicht so, da ich immer in Teams arbeitete und mich nicht benachteiligt fühlte. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich wollte seinerzeit mein Ziel, Stadträtin zu werden, erreichen, ebenso war mir das Amt als Vizebürgermeisterin wichtig. Als ich 1. Vizebürgermeisterin wurde, stehte sich das Gefühl des Erfolges ein. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Immer wenn ich nicht nur mit dem Verstand, sondern auch mit dem Herz entschieden habe. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Der damalige Bürgermeister Schwarz, von dem ich politisch sehr viel lernen konnte, holte mich in die Gemeindepolitik, weiters prägte mich die Landesleiterin der Frauenbewegung und nunmehrige Abgeordnete zum Nationalrat in bezug auf die Frauenpolitik sehr stark. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die schönste Anerkennung war es, nach der Wahl zur Bürgermeisterin von vielen Personen angesprochen zu werden, die es positiv fanden, daß dieses Amt nun von einer Frau bekleidet wird. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Natürlich kann man es nicht jedem recht machen, obwohl inzwischen jeder weiß, daß ich mich für die Stadt einsetze und ein offener und zugänglicher Mensch bin. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Mein bereits

Copyrighted material

erwachsener Sohn lebt in Wien, und mein Mann unterstützt mich sehr in meiner Tätigkeit. Wir genießen jede freie Minute und verbringen diese gemeinsam, was mir ein persönliches Anliegen ist und Kraft für den Beruf gibt. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Vor den Wahlen ist es immer schwierig, sich Fortbildungen zu widmen. Außerhalb der Wahlkampfzeiten versuche ich allerdings etwa vier bis fünf Tage pro Jahr in meine Weiterbildung zu investieren. Überdies lese ich sehr gerne. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ein junger Mensch sollte seine Fähigkeiten erkennen, pflegen und ausbauen, aus Fehlern lernen und sich alles zutrauen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Unmittelbares Ziel ist es natürlich, ein gutes Wahlergebnis zu erzielen und in weiterer Folge die Entwicklung der Stadt dahingehend zu steuern, daß alle Chancen, die sich uns bieten, nutzbar werden.

✱ Freiberger Wilfried

● Zur Person

Beruf: Malermeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: ILLE - Der Maler., 2340 Mödling, Badstraße 53. Geboren - Datum, Ort: 3. April 1967, Mödling. Kinder: Nina (1997). Hobbies: Fußball, Beruf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule begann ich bei der Firma Jirsa in Mödling eine Malerlehre. Da mein Chef aber nach zwei Jahren in Frühpension ging, wechselte ich 1983 zum Malereibetrieb Ille und schloß hier meine Ausbildung erfolgreich ab. In weiterer Folge war ich über 20 Jahre bei Herrn Iletschek als Maler beschäftigt. 1995 legte ich die Meisterprüfung ab. Als mein Chef schließlich in den Ruhestand gehen wollte, bot er mir an, die Firma zu übernehmen. Diese Chance zur Selbständigkeit nutzte ich, legte 2004 die Unternehmerprüfung ab und führe seit Juli 2005 den Meisterbetrieb Ille. Den Firmennamen behielt ich bei, da er seit 40 Jahren bei den Kunden bekannt und etabliert ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, meine Ziele in die Tat umzusetzen. Ich hatte schon als Lehrling den Wunsch, mich eines Tages mit einer eigenen Firma selbständig zu machen. Da die beiden Söhne von Herrn Iletschek den Betrieb nicht übernehmen konnten bzw. wollten, tat sich für mich diese einmalige Möglichkeit auf. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin erst seit zweieinhalb Jahren beruflich selbständig und halte es für zu früh, um jetzt schon von „erfolgreich" zu sprechen. Ich glaube, daß ich auf einem guten Weg bin, habe aber mit der Firma noch einige Pläne. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend waren sicherlich mein Interesse und meine Freude am Malerberuf. Während der vielen Jahre als Angestellter bei Herrn Iletschek gab es niemals Probleme; ich war fleißig, vorläßlich, genau und arbeitete ohne Murren auch abends oder am Wochenende. Daher bot er mir an, bei seinem Pensionsantritt die Firma zu übernehmen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Die Zufriedenheit der Kunden steht natürlich an oberster Stelle. Auch kurzfristige Aufträge und Sonderwünsche werden nach Möglichkeit erfüllt - mit Flexibilität. Organisation, einem guten Team und Einsatzbereitschaft ist fast alles machbar. Für wichtige berufliche Entscheidungen nehme ich mir aber viel Zeit. Ich breche nichts übers Knie, sondern überlege und plane sehr genau. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Wirklich erfolgreich empfand ich mich ab dem Zeitpunkt, als ich die Firma übernehmen konnte und seither mein eigener Herr bin. Das war eine der wichtigsten Entscheidungen in meinem Leben. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Herr Iletschek, mein früherer Chef, war sicherlich eine prägende Persönlichkeit. Es hat diesen Betrieb erfolgreich aufgebaut und gab mir die Chance, mir den alten Traum von der Selbständigkeit zu erfüllen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Das größte Problem ist sicherlich der starke Wettbewerb, der über den Preis ausgetragen wird. Es gibt etliche Betriebe, sei es aus dem Burgenland und der Steiermark oder aus den östlichen Nachbarländern, die mit ihren Dumpingpreisen den Markt ruinieren. Außerdem sind wir in einer Branche tätig, wo die Kunden sehr genau überlegen, ob sie unsere Dienste in Anspruch nehmen wollen. Ist das Auto kaputt, fährt jeder sofort in die Werkstatt und läßt es reparieren, egal was es kostet; die Entscheidung, die Wohnung neu ausmalen zu lassen, fällt den meisten Leuten schon wesentlich schwerer - und dann wird noch endlos über den Preis diskutiert. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie spielen natürlich eine sehr große Rolle, ohne ein gutes Team könnte die Firma in dieser Form nicht existieren. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Zwischendurch gibt es immer wieder kleine zusätzliche Anreize und „Extrazuckerln". Aber grundsätzlich sind wir ein gutes, eingespieltes Team, das mit Freude bei der Arbeit ist. Drei meiner vier Mitarbeiter habe ich von meinem Vorgänger übernommen, wir kennen uns seit vielen Jahren, und die Zusammenarbeit klappt wunderbar. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Der Meisterbetrieb Ille steht für Zuverlässigkeit, Qualitätsarbeit und individuelles Eingehen auf Kundenwünsche. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Wir machen die Preiskämpfe nicht mit und gehen konsequent unseren Weg. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das ist nicht immer leicht, weil mich die Firma doch sehr auf Trab hält. Aber im großen und ganzen kann ich nicht klagen, es macht mir nichts aus, viel zu arbeiten. Untätig zu Hause herumzusitzen ist ohnehin nicht mein Ding. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wer sich selbständig machen will, sollte diesen Schritt sehr genau überlegen. Unternehmer zu sein heißt nicht automatisch, mit einem dicken Auto durch die Gegend zu fahren und abzukassieren - da steckt viel harte Arbeit dahinter, und zum Schluß streifen Finanzamt und Krankenkasse den Löwenanteil vom Umsatz ein. Trotzdem hat die berufliche Selbständigkeit einige Vorteile: Ich kann mir die Zeit im Rahmen der Möglichkeiten frei einteilen, außerdem ist ein eigener Betrieb eine gewisse Absicherung im Alter. Mit 50 oder 55 Jahren würde mich in dieser Branche niemand mehr anstellen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist es, die Firma zu vergrößern und noch einige Mitarbeiter aufzunehmen. Dann werde ich nicht mehr selbst im operativen Geschäft tätig sein, sondern mich vorwiegend um die Kundenbetreuung kümmern.

✱ Freytag Bernhard Dipl.-Ing. Dr.

● Zur Person

Funktion: Leiter. Tätig bei: Technische Universität Graz, Labor für Konstruktiven Ingenieurbau (KI), 8010 Graz, Inffeldgasse 24. Geboren - Datum, Ort: 11. Dezember 1969, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Gudrun Döhrn-Freytag. Kinder: Gunther (2002) und Herwig (2006). Eltern: Bärbel und Peter. Schöpferische Akte: Sensitivity of the dynamic behaviour of a post-tensioned three span concrete beam, in: Computational modelling of concrete structures, de Borst, Bicanic, Mang & Meschke, Balkema, Rotterdam 1998; Zukunftsvision Filigranbeton, in: Zement+Beton 1/99, Atelier Simma, Wien 1999; Glass-Concrete Composite Technology, in: Structural Engineering International Journal of IABSE, Volume 14, No 2, Mai 2004. Mitgliedschaften: Stellvertretender Vorsitzender der ARGE

Copyrighted material

und standen immer ein wenig in Konkurrenzkampf, denn der Bessere sollte weiter beschäftigt werden. Da wir sehr fleißig waren, erhielten wir beide nach erfolgreichem Abschluß der Lehrzeit die ersehnte Anstellung. Dabei hatte ich doppeltes Glück: Ich überlebte knapp einen schweren Autounfall und war zehn Monate im Krankenstand, dennoch wurde ich nach meiner Genesung wieder von der Firma Springer aufgenommen. Das war ja nicht selbstverständlich, ich hätte die Lehrstelle auch verlieren können. Dafür bin ich den Chefs bei Springer sehr dankbar. Sie behandelten mich wie einen Sohn und besuchten mich auch regelmäßig im Spital. 1984 legte ich die Gesellenprüfung ab und war dann noch rund eineinhalb Jahre bei Springer tätig. Während der dreijährigen Lehre war ich hauptsächlich in der Werkstätte eingesetzt gewesen, wo ich die handwerklichen Fähigkeiten des Büchsenmachens erlernte; danach wechselte ich in den Verkauf. Auch das machte mir großen Spaß, da ich sehr gern mit Menschen zu tun habe. Im Jahr 1986 wechselte ich zur Firma Siegert, einem großen Waffen- und Jagd-Fachgeschäft in Graz, wo mir schon nach kurzer Zeit die Leitung der Werkstätte übertragen wurde. Außerdem war ich auch im Verkauf tätig. Schließlich wurde mir die Übernahme einer Filiale im Burgenland in Aussicht gestellt, was mich sehr gereizt hätte. Doch leider wurde daraus aus verschiedenen Gründen nichts, sodaß ich ein wenig das Vertrauen in die Firma Siegert verlor. Also kehrte ich wieder zurück nach Wien, wo ich einige Monate in einem kleinen Waffengeschäft in der Innenstadt im Verkauf arbeitete. Das war eine interessante Erfahrung, da ich es mit einem gänzlich anderen Publikum zu tun hatte. Leider verdiente ich in meinem erlernten Beruf damals sehr wenig, daher wechselte ich kurzfristig die Branche und arbeitete etwa drei Jahre als Werkzeugmacher bei General Motors. Das war wie eine zweite Lehrzeit für mich, und ich lernte viele neue Dinge. Parallel nahm ich das Ziel, mich selbständig zu machen, in Angriff und bereitete mich auf die Büchsenmachermeisterprüfung vor, die ich 1990 neben meiner Beschäftigung bei General Motors erfolgreich ablegte. Darauf war ich sehr stolz, denn ich war damals mit 25 Jahren der jüngste Meister in Österreich. Bereits wenige Monate später eröffnete ich in Zistersdorf mein erstes kleines Waffengeschäft mit einer Werkstätte im Keller. Der Betrieb lief vom ersten Tag an prächtig, es ging stetig bergauf. Natürlich steckte sehr viel Einsatz dahinter, oft arbeitete ich Tag und Nacht, um die Aufträge und Reparaturen pünktlich zu erledigen. Nach vier Jahren wurde mir das Haus am Kirchenplatz, wo das Geschäft heute untergebracht ist, angeboten. Die Lage ist sehr gut, und ich griff zu - allerdings mußten wir das Haus von Grund auf sanieren und teilweise neu bauen. Dabei erhielt ich große Unterstützung von Freunden und meinem Vater, der damals gerade in Pension gegangen war. Es war eine schwierige Zeit, weil ja parallel der Betrieb weiterlaufen mußte. Bis das neue, wesentlich größere Geschäft so lief, wie ich mir das vorstellte, dauerte es allerdings einige Jahre. Inzwischen ist Waffen Frohner bestens etabliert, und ich bin mit der Entwicklung sehr zufrieden. Auch mein älterer Sohn David arbeitet bereits bei mir, er erlernt den Beruf des Büchsenmachers. Unser Online-Shop im Internet, wo wir hauptsächlich freie, nicht genehmigungspflichtige Waffen und Zubehör verkaufen, hat sich ebenfalls zu einer interessanten Vertriebsschiene entwickelt. Weitere Geschäftsbereiche sind Großhandel, Reparaturen, Gravuren und die Restaurierung alter Waffen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich meine Ideen und Vorstellungen in die Tat umsetzen kann, sehe ich das als gewisse Genugtuung und als Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Da ich meine Ziele bisher erreichen konnte, empfinde ich mich im Rahmen meiner Möglichkeiten auch als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich hatte schon in der Schule den Wunsch, Büchsenmacher zu werden und eines Tages mein eigenes Geschäft zu eröffnen. Die Freude an diesem Beruf ist so groß, daß ich mich weder durch berufliche noch private Rückschläge entmutigen ließ. Das Unternehmen läuft erfolgreich, weil wir in jedem unserer Bereiche größten Wert auf Qualität legen und die Zufriedenheit der Kunden an erster Stelle steht. Die Liebe zur Jagd, zur Natur und zu diesem ganzen Metier war und ist sicher eine wesentliche Triebfeder für mich. Gott sei Dank ist das Image von uns Jägern am Land wesentlich besser als in den Großstädten. 90 Prozent unserer Aufgaben sind im Bereich der Hege und Pflege angesiedelt. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es gibt gewisse Gruppierungen, die glauben, man muß alle Waffen verbieten und verweisen zum Beispiel auf die tragischen Vorkommnisse an amerikanischen Schulen und andere Amokläufer. Es ist aber nicht die Waffe, die jemanden umbringt, sondern der Mensch, der abdrückt. Wenn ein Jugendlicher einen Verkehrsunfall mit Todesopfern verursacht, kann man ja auch nicht alle Autos verbieten. Inzwischen ist das Klima wieder besser geworden, und ich finde die derzeitigen Waffengesetze in unserem Land ideal. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie spielen eine große Rolle. Ich kann ja unmöglich alle Aufgaben - von Verkauf über Werkstatt bis zum Internet-Auftritt - alleine bewältigen. Außerdem muß ich an sehr vielen Jagden teilnehmen, um Kontakte zu knüpfen und Geschäfte anzubahnen. Meine Zeit ist also begrenzt, daher brauche ich einen guten, verläßlichen Mann im Geschäft. Diesen habe ich in meinem alten Freund Gerhard, der seit 2001 bei mir arbeitet und sich um alles kümmert, gefunden. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Während der Jagdsaison im Herbst herrscht natürlich Hochbetrieb, da bleibt für Privatleben nicht viel Zeit. Im Sommer ist es dafür etwas ruhiger, da finde ich den idealen Ausgleich beim Radfahren oder bei Spaziergängen mit dem Hund. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Viele junge Leute verbringen zu viel Zeit am Computer mit Spielen, im Internet oder beim Chatten. Das sehe ich schon als eine gewisse Gefahr, weil man leicht den Bezug zur Realität verliert. Wer schulisch nicht gerade ein Überflieger ist, sollte einen Lehrberuf ergreifen - wir brauchen dringend Fachkräfte. Studieren um jeden Preis halte ich für den falschen Weg. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Eines Tages möchte ich mir meinen großen Traum erfüllen und mit einem selbstgebauten Katamaran die Welt umsegeln. Mit dem Bau des Bootes habe ich nach langjähriger Planung bereits begonnen. Ihr Lebensmotto? Genieße, was das Leben täglich bietet. Nimm nicht alles todernst, mit einem Lächeln auf den Lippen geht vieles leichter.

✱ Frotz Waltraud Dr. med. univ.

● Zur Person

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Dr. med. univ. Waltraud Frotz, Fachärztin für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde, 1170 Wien, Lobenhauerngasse 38/8-10. Geboren - Datum, Ort: 30. Oktober 1958, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Dr. Stephan Kinder; Peter (1986) und Gregor (1990). Eltern: Karl Schwarz und Theresia Gusenbauer. Besondere Vorfahren: Viele Politiker, Bürgermeister, Ärzte und Erbhofbauern. Schöpfensche Akte. Fachartikel in Fachzeitschriften und medizinische Artikel in Zeitschriften. Vortragstätigkeit. Mitgliedschaften: Österreichische Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde, Zahnärztlicher Interessenverband, Wiener Internationale Akademie für Ganzheitsmedizin, ÖGKA (Österreichische Gesellschaft für Kontrollierte Akupunktur). Hobbies: Sport (MTB, Schifahren und Bergsport), Lesen, Musik.

Copyrighted material

traditionelle Forschen zur gegebenen Zeit noch nicht unbedingt brauchte. Ich interessierte mich für Dinge außerhalb der Hauptrichtung, entwickelte dabei Hartnäckigkeit und Selbstüberzeugung. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mich prägte mit seiner Einstellung zu den Dingen vor allem Prof. Kress von der Forschungsstelle in Gützow, bei dem ich als Assistent tätig war. Er war ein ausgezeichneter Praktiker der Pflanzenzüchtung. Welche Rolle spielten die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mitarbeiter und Studenten gaben mir vorwiegend neue Anregungen. Die Studenten kamen erst nach bereits dreijährigem Studium zu mir in die Biotechnologie und Züchtung und verfügten damit bereits über ein hohes Ausbildungsniveau. Vor allem die ausländischen Studenten trugen landwirtschaftliche Probleme aus ihren Heimatländern an mich heran, deren Lösung auch mich voranbrachte. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Auch wenn es unpopulär klingt, sollten die jungen Leute vor allen Dingen zu den Verhaltensweisen zurückgehen, die sie von ihren Eltern und Großeltern kennen. Spaß haben ist gut und schön und soll in gewissem Rahmen auch sein. Aber Spaß ist nicht alles und auf keinen Fall ausreichend, um Erfolg zu haben.

✱ Fuchs Ernst Prof.

● Zur Person

Beruf: Maler, Bildhauer, Architekt, Bühnenbildner, Dichter, Philosoph. Geboren - Datum, Ort: 13. Februar 1930, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Eltern: Maximilian und Leopoldine.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1945 schloß ich mein Studium bei Prof. Albert Paris von Gütersloh an der Wiener Akademie der Bildenden Künste ab und gründete 1948 die Wiener Schule des Phantastischen Realismus - gemeinsam mit Ank Brauer, Wolfgang Hutter, Rudolph Hausner und Anton Lehmden. Ab 1950 erfolgte ein zwölfjähriger Aufenthalt in Paris. Ich erhielt meine erste internationale Anerkennung, unternahm in den Jahren von 1952 bis 1956 Reisen nach England, Spanien, Italien und verbrachte eineinhalb Jahre in den USA. 1957 zog ich nach Israel, wo ich im Dormitio-Kloster auf dem Berg Zion lebte und Ikonen malte. 1962 kehrte ich nach Wien zurück und eröffnete eine Galerie als Zentrum und Treffpunkt der Anhänger des Phantastischen Realismus. 1988 erfolgte die Eröffnung meines Privatmuseums in der „Villa Wagner". 1993 wurde eine Retrospektive meiner Werke im Russischen Museum in St. Petersburg veranstaltet. 1996 beendete ich meine Illustration der Bibel und entwarf das Bühnenbild für die Zauberflöte. 1998 wurde das von mir entworfene Zodiak-Hotel in St. Veit an der Glan eröffnet. 2001 gab es Retrospektiven in der staatlichen Tretjakov-Galerie in Moskau und im Palais Harrach in Wien. In diesem Jahr erschien auch meine Autobiographie „Fantastisches Leben".

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist die Wirkung meiner Kunst auf Menschen. Wenn jemand stehen bleiben und sagt, daß ein Werk von mir „toll" ist, empfinde ich diese Resonanz als etwas Wunderschönes. Wenn Künstler behaupten, daß ihnen egal ist, was die Leute über ihre Arbeiten sagen, hatte ich das für eine maßlose Übertreibung. Man muß vielleicht in Kauf nehmen, nicht verstanden zu werden, aber umso mehr sollte man sich freuen, wenn eine Aussage Anklang bei den Menschen findet. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Schon als Kind war ich von Bildern, Statuen und von der Heraldik fasziniert. Wenn mein Vater mit mir spazieren ging, konnte er mich von einem Doppeladler kaum wegziehen, und wenn wir dann in ein Wirtshaus kamen, verlangte er nach einem Stück Papier und ich zeichnete den Doppeladler. Für mich waren auch immer Licht und Farben wichtig. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Das Betrachten eines Raumes, wie z.B. die Kapelle der Kirche St. Egydi in Klagenfurt, die von mir bemalt ist, und viele Fragen bei den Besuchern hervorruft. Es ist wichtig, zu spüren, daß die Arbeit, an der man hängt, auch andere bewegt. Was bedeutet für Sie Mißerfolg? Wenn man in seinem Sendungsbewußtsein und seiner Eitelkeit gekränkt wird, ist das ein Mißerfolg. Man wird deprimiert und denkt, die Welt geht unter, obwohl man sich besinnen muß, daß es Kunst, die jedem gefällt, nicht gibt. Was ist die Voraussetzung für den Kunstgenuß? Ein gewisses Wissen über die Kunst, obwohl ich schon oft feststelle, daß auch einfache Menschen oder Kinder sehr ergreifende Reaktionen bei der Betrachtung von Kunst zeigen. Es ist ein angeborener Sinn, wie man eine Sache erschließt, die anderen - selbst gebildeten - Menschen manchmal verschlossen bleibt. Ihre Botschaft? Menschen, die Kunst lieben, sollen nicht mit ihrem Verlangen aufhören, sie dort zu suchen, wo Ahnung zur Gewißheit wird.

✱ Fuchs Peter

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: COMPETENT Engineering GmbH, 8010 Graz, Steyrergasse 91. Geboren - Datum, Ort: 11. September 1969, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Heike. Kinder: Katharina (1993), Stefanie (1995) und Maximilian (1999). Eltern: Maria und Heinrich. Mitgliedschaften: Automobilcluster Styria, Automobilcluster Oberösterreich. Hobbies: Sport, Autos.

> „Erfolg ist für mich, meinen Mitarbeitern ein Umfeld zu erschaffen, in dem sie effektiv arbeiten."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meiner Lehre zum Großhandelskaufmann bei der Firma Ödörfer in Graz absolvierte ich am WIFI Graz das dreijährige Kolleg für Informatik. In weiterer Folge war ich im IT-Bereich bei verschiedenen Unternehmen tätig, unter anderem auch 1992 bis 1994 für die Grazer AVL List GmbH, wo ich im Sektor Computer Aided Design (CAD) für Motoren und Aggregatentwicklung eingesetzt war. 1994 machte ich mich beruflich selbständig, wobei mein Hauptauftraggeber weiterhin die AVL List GmbH war, nach einem Jahr hatte ich den ersten Mitarbeiter im technischen Bereich. Seit 2003 existiert das Unternehmen in der heutigen Konstellation, inzwischen zählen wir 35 Mitarbeiter (mit einem Akademikeranteil von knapp 60 Prozent). Wir entwickeln Verbrennungskraftmaschinen für namhafte Kunden wie Rotax, KTM oder die Maschinenfabrik Andritz, im Bereich der Prüfstandsmeßverfahren kooperieren wir mit der TU Graz. Wichtig für unseren Erfolg ist nicht zuletzt die glückliche Tatsache, daß ich viele sehr erfahrene Mitarbeiter von führenden Unternehmen dieser Branche dazu motivieren konnte, für uns zu arbeiten. Der Firmenhauptsitz ist in Graz, es gibt weiters eine Niederlassung in Weis. Die bereits erfolgte Expansion nach Amerika, aber auch

Copyrighted material

auf Langfristigkeit und Kontinuität. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Probleme müssen angesprochen werden. Bei internen Problemen gibt es Gespräche unter den Betroffenen. Jeder hat seinen Beitrag zu leisten, und jede Partei muß im Sinne einer guten Lösung zurückstecken. Kundenprobleme haben Priorität und erfordern rasche Entscheidungen, denn der Kunde soll sehen, daß für ihn keine Mühe gescheut wird. Es ist eine Realität, daß nicht immer alles geradlinig verläuft. Flexibilität ist daher wichtig. Wesentlich ist in meinen Augen auch, daß ich zu meinen Entscheidungen stehe. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich lerne bei vielen Gelegenheiten von Menschen in meinem Umfeld, gehe aber grundsätzlich meinen eigenen Weg. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? IS-Stahl versteht sich nicht als Lieferpartner für Massenstahl in großen Mengen. Unser Haus ist sehr stark qualitätsorientiert und bestrebt, gemeinsam mit den Bedarfsträgern, Produzenten und anderen Stahlhandelshäusern optimale Lösungen zu finden und anzubieten. Wir verstehen uns als Partner, nicht als Kontrahent unserer Kunden und Lieferanten aus dem Handels- und Produktionsbereich. Jahrzehntelange Erfahrung hat gezeigt, daß dies der erfolgreichen Abwicklung von Aufträgen dient und so allen Partnern den gewünschten Geschäftserfolg bringt. Im großen Objektgeschäft verstehen wir uns in erster Linie als Partner für Zulieferungen bei Materialengpässen, wie sie im Rahmen der Abwicklung immer wieder auftreten. Gemeinsam mit unseren Partnern auf der Lieferantenseite sind wir in der Lage, auch Großprojekte - national und international - abzuwickeln. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Berufliches und Privates vermischen sich oft. Da meine Frau ebenfalls im Unternehmen arbeitet, machen wir manchmal gemeinsame Dienstreisen. Unsere Kinder sind mittlerweile selbständig, somit gelingt es uns gut, die beiden Bereiche zu vereinbaren. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Fleißig sein, Netzwerke aufbauen und Berufspraxis sammeln sind wichtige Faktoren, wenn man erfolgreich werden will. Es gehört auch zum Berufsleben, phasenweise auch weniger angenehme Arbeiten zu erledigen. Flexibilität, Offenheit und Mobilität erachte ich als weitere sehr wesentliche Eigenschaften. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte die mir übertragene Verantwortung weiterhin mit Erfolg tragen, ohne gravierende Einbußen meiner Lebensqualität hinnehmen zu müssen.

✱ Fürst Anton Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Forstwirt und Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Forstbüro Fürst., 8650 Kindberg, Bahnhofstraße 8. Geboren - Datum, Ort: 26. April 1971, Bruck an der Mur. Familienstand: Verheiratet mit Andrea, geb. Neuper. Kinder: Victoria (2005). Eltern: Renate und Anton. Mitgliedschaften: Vizepräsident des Steirischen Jagdschutzvereines. Hobbies: Jagd, Motorrad, Lesen, Tennis. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Forstgut Fürst, Betreiber des DTC (Drive Training Center Kindberg).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Bundesgymnasium Mürzzuschlag übernahm ich aufgrund gesundheitlicher Probleme meines Vaters die Betriebsführung unseres forstwirtschaftlichen Betriebes. Parallel dazu absolvierte ich das Studium der Forstwirtschaft an der Universität für Bodenkultur in Wien, das ich 1997 abschloß. Im Zuge der vorgeschriebenen Praktika und der Ablegung der Staatsprüfung für den höheren Forstdienst sowie der Konzessionsprüfung für Technische Büros fungierte ich während dieser Zeit als Partner in einem forstwirtschaftlichen Büro, wodurch ich erkannte, daß ich hauptberuflich nicht nur die forstwirtschaftliche Richtung einschlagen, sondern mich ebenso auf den Dienstleistungssektor konzentrieren wollte. Nach der Auflösung dieser Unternehmensform im Jahre 2001 machte ich mich mit meinem ersten Technischen Büro als Alleinunternehmer selbständig, 2002 eröffnete ich ein weiteres Büro in Oberkärnten, das von einem Kompagnon geführt wird. Wir sind vor allem auf den Gebieten des Forststraßenbaus sowie der Erstellung von Waldwirtschaftsplänen und diversen Gutachten tätig. Bis heute führe ich sowohl das Technische Büro als auch den forstwirtschaftlichen Betrieb meines Vaters. Auf der Suche nach neuen Nutzungsmöglichkeiten des Forstraumes bieten wir heute beispielsweise geführte Quadtouren im Gelände an, um neue Wege einer nachhaltigen Nutzung dieser Gebiete zu erschließen. Zusätzlich zu diesen Aufgaben gründete ich im Jahre 2003 ein Fahrsicherheitszentrum in Kindberg, das Fahranfängern die Möglichkeit eines Fahrsicherheitstrainings bietet, und das ich bis heute neben meinem Technischen Büro betreibe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich unterscheide hier zwischen persönlichem, wirtschaftlichem und gesellschaftlichem Erfolg, wobei alle drei in gewissem Maße einander bedingen und sich durch Wechselwirkungen beeinflussen. Persönlicher Erfolg beispielsweise ist sehr stark von der eigenen Motivation abhängig. Diese Motivation und der persönliche Erfolg sind in hohem Maße eine Voraussetzung für finanziellen Erfolg. Gesellschaftlicher Erfolg schließlich ergibt sich aus den beiden anderen Komponenten, dient aber ebenso wiederum der eigenen Motivation. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich kann mich durchaus als erfolgreich bezeichnen - auch wenn es in jeder Karriere Tiefpunkte gibt und man immer wieder persönliche Fehler macht. Wesentlich ist jedoch, aus diesen zu lernen, um sie in Zukunft zu vermeiden. Meine finanzielle Unabhängigkeit und meine hohe Motivation sind für mich wesentliche Indikatoren meines Erfolges. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Neben gewissen Rahmenbedingungen, auf die ich allerdings weniger Einfluß hatte, trugen sicherlich meine Flexibilität und Spontaneität sowie meine Offenheit gegenüber Neuerungen und die Bereitschaft, mehr zu leisten als andere, zu meinem Erfolg bei. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich war immer schon ein sehr selbstkritischer Mensch, der sein eigenes Tun und Handeln sehr genau analysiert und versucht, bereits begangene Fehler tunlichst zu vermeiden. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Neben Mißerfolgen erlebte ich viele Erfolge, die mich an die Richtigkeit meines Weges glauben ließen. Eine wichtige Situation war sicherlich der Einstieg in den väterlichen Betrieb mit 18 Jahren, da ich lernte, daß nicht nur die Ausbildung alleine für einen guten Geschäftsabschluß Voraussetzung ist, sondern viele verschiedene Faktoren zusammenspielen müssen, gerade in einer so konservativen Branche wie der Forstwirtschaft. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Wichtige

Copyrighted material

waren sicherlich ausschlaggebend. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Der Gast soll zufriedengestellt werden, das heißt, er steht am Morgen auf, geht zum Frühstück, kauft sich Skier aus und verbringt einen angenehmen Tag mit einem abschließenden Besuch in der Konditorei. Ich vertreibe auch CDs mit eigener Musik, die der Gast mitnehmen kann. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Der Umbau meines Elternhauses zu einer Konditorei war sicherlich eine erfolgreiche Entscheidung, ebenso die Übernahme der Schischule in Mayrhofen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Originalität ist das wichtigste, dies zeigt auch mein beruflicher Werdegang. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Familie stand stets hinter mir, was sehr wichtig für meinen beruflichen Werdegang war. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Klimaveränderung und der damit verbundene Schneemangel ist ein relevanter Punkt, der jedoch (noch) durch die Schneekanonen aufgehoben werden kann. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Darüber gibt es geteilte Meinungen. Es gibt Menschen, die sagen, ich bekomme nie genug, jedoch gibt es auch solche, die meinen, ich mache es genau richtig. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Meine Mitarbeiter sind sehr wichtig, natürlich auch die Familienmitglieder, die in den Betrieben mitarbeiten. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Speziell die Schilehrer werden danach ausgewählt, gut mit internationalem Publikum kommunizieren zu können. Wir haben aus diesem Grund beispielsweise russisch-, holländisch- und englischsprechende Schilehrer eingestellt. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Indem ich ständig Kontakt mit den Mitarbeitern halte und mich mit ihnen unterhalte, wird über die persönliche Ebene Motivation aufgebaut. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Sie empfinden mich sicherlich als ehrgeizig. Ich erwarte einiges von meinen Mitarbeitern, sie können jedoch mit ihren Anliegen auch jederzeit zu mir kommen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? In der Hotellerie ist der Preisfaktor mit speziellen Angeboten zu bestimmten Terminen eine entscheidende Stärke. Wie trennen Sie Beruf und Privatleben? Ich achte darauf, Beruf und Privatleben zu trennen. Dies ist mir sehr wichtig. Welchen Rat können Sie an die nächste Generation weitergeben? Mir war es, als die Kinder noch klein waren, wichtig, diese nicht zu diversen Tätigkeiten in den Betrieben zu zwingen. Großen Wert legte ich auch darauf, meinen Kindern die Wichtigkeit der allgemeinen Wertschätzung der Mitmenschen nahe zu bringen. Diesen Rat möchte ich an die nächste Generation weitergeben. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Die nächste Generation soll dort weitermachen können, wo ich einmal aufhören werde. Das ist mein Ziel. Ihr Lebensmotto? Auf die Gesundheit achten.

✱ Gaida Josef Ing.

● Zur Person

Beruf: Kfz-Mechanikermeister, Manager Funktion: Leiter der Technik, Computer-Administrator, Qualitätsmanager. Tätig bei: Santora Kaffee-Systeme GmbH., 1160 Wien, Liebhartsgasse 55-57. Geboren - Datum, Ort: 14. August 1947, Wien. Ehrungen: Ehrung der Kammer für langjährige Mitarbeit. Mitgliedschaften: Ehrenmitglied der Bergrettung. Hobbies: Computer, Schifahren, Klettern, Bergwandern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Bower, Brandschutzbeauftragter.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Lehre zum Kfz-Mechaniker leistete ich den Bundesheerdienst ab und arbeitete danach im Telegrammzustellungsdienst, wo ich mir gutes Geld verdienen konnte. 1968 nahm ich als Zusteller mit Inkassobefugnis ein Beschäftigungsverhältnis bei Santora Kaffee auf. Bereits nach einem Jahr konnte ich im Innendienst anfangen, da der Hauselektriker entlassen wurde und ich seine Stelle einnehmen konnte. Mir wurde ermöglicht, einen Kurs in Verpackungstechnik besuchen, der meine Lust weckte, noch mehr an Wissen zu erwerben. In der Folge entschloß ich mich, das TGM in Form von Abendkursen zu absolvieren. Nach vier Jahren, in denen mir die Grundlagen der Elektronik und Elektrotechnik vermittelt wurden, hatte ich meinen Wissensstand erheblich erweitert. Ich kaufte mir meinen ersten Personal Computer, und die Leidenschaft für den Umgang mit dem PC ließ mich nie mehr los, ich wurde ein richtiger PC-Freak. Diese Begeisterung war wohl ausschlaggebend dafür, daß ich Computer-Administrator bei Santora wurde. Bis vor zehn Jahren war ich als technischer Leiter bei Santora beschäftigt, wobei das Unternehmen inzwischen von Sara Lee gekauft wurde. Um die Chancen zur Erhaltung meines Arbeitsplatzes zu erhöhen, besuchte ich die einjährige TÜV-Akademie, um die Ausbildung zur Sicherheitsfachkraft zu absolvieren. Sara Lee übernahm mich als Sicherheitsfachkraft und Computer-Administrator. Mit 55 Jahren suchte ich um Nachsicht an und absolvierte noch einmal die Meisterprüfung. Dieser Schritt war wichtig, weil wir auch die Reparatur von Espressomaschinen übernehmen. Mittlerweile bin ich Leiter der Technik, Fuhrparkleiter, Sicherheitsfachkraft und Computer-Adminstrator innerhalb der Santora Kaffee-Systeme GmbH und werde am 1. September 2007 in Pension gehen.

> „Bin ich nach einem erfüllten Arbeitstag am Abend mit mir zufrieden, liegt für mich Erfolg vor."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Bin ich nach einem erfüllten Arbeitstag am Abend mit mir zufrieden, liegt für mich Erfolg vor. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin mit dem bisher Erreichten sehr zufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Es gibt nichts, was ich nicht anpacke. Ich lasse mich auf Dinge gar nicht ein, von denen ich glaube, daß ich sie nicht erledigen kann. Alter ist für mich kein Zustand, sondern ein Privileg, denn ich horche mehr in mich hinein, je älter ich werde, und das macht mich anderen gegenüber immer toleranter. Ich kann sagen, daß ich mich Lernprozessen im Leben immer gestellt habe. Dankbar bin ich einem Psychologen, der mich in einer Schulung lehrte, mich zu verkaufen und Selbstwertgefühl aufzubauen. Drei Servicetechniker sind mir heute unterstellt. In meiner Position als Leiter der Technik bin ich ein wichtiger Entscheidungsträger im Unternehmen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich glaube daran, daß jedes Problem lösbar ist, es ist nur wichtig, auf dem geraden Weg zu bleiben. Für all meine Entscheidungen trage ich die volle Verantwortung. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Vorbilder sind wichtig, denn man kann sich von anderen Menschen einiges abschauen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit sind die wichtigsten Kriterien. Da mir ein gutes Betriebsklima wichtig ist, muß ein echter Zusammenhalt unter Mitarbeitern möglich sein. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Santora Kaffee bürgt für eine hohe Qualität, Qualitätsendkontrollen sind dem Unternehmen sehr wichtig. Wir beliefern die österreichische Gastronomie, und dabei gilt: unser Kunde ist König. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich trenne die beiden Bereiche nicht, weil ich für alle beruflichen Anliegen immer ein offenes Ohr habe. Welchen

Copyrighted material

trat ich 1996 als Assistent des Personalleiters bei der Österreichischen Volksbanken AG ein. 1999 übernahm ich die Gruppenleitung Recruiting und Personalentwicklung, 2002 kam die Gruppenleitung Gehaltsabrechnung dazu. Außerdem war ich ab dem Jahr 2000 stellvertretender Leiter der Stabstelle Konzernpersonalmanagement. Ab 2004 hatte ich die Gruppenleitung Konzernbildungsmanagement inne und war im Vorstand der Volksbankenakademie. Im Jahr 2005 wechselte ich zur Österreichischen Finanzmarktaufsicht, wo ich die Position des Abteilungsleiters Personalbeklede.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich mich gefordert fühle, wenn ich gestalten und etwas bewegen kann und meine gesteckten Ziele erreiche, fühle ich mich erfolgreich. Für mich hat Erfolg sehr viel mit Bewegung und Veränderung, aber natürlich auch mit Spaß und Freude am Beruf zu tun. Klingende Funktionen und Bezeichnungen oder ein tolles Gehalt sind für mich kein Maßstab für Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich habe bei der Finanzmarktaufsicht eine Aufgabe, die spannend und fordernd ist, und bin als Personalleiter auf einem Gebiet tätig, das mir große Freude bereitet, daher sehe ich mich auch als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ohne Fachwissen kann es keinen nachhaltigen Erfolg geben, ebenso wichtig ist aber die soziale Komponente, also der Umgang mit anderen Menschen. Wie ich feststellte, hat bei der Finanzmarktaufsicht das Fachwissen aber ein wesentlich höheres Gewicht. Grundsätzlich sind Zielstrebigkeit und Konsequenz ganz wesentliche Erfolgsfaktoren. Ich möchte aber betonen, daß Erfolg immer individuell ist. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Von reinem Kopieren habe ich nichts, jeder Mensch sollte sich innerhalb seiner Fähigkeiten, Stärken und Möglichkeiten entwickeln. Natürlich gibt es auch Situationen, in denen ich mit Imitation weiterkomme - das hängt aber ganz davon ab, was ich erreichen will. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich hatte und habe immer wieder Vorbilder, die mir auf ganz unterschiedliche Art und Weise wichtig sind. Mein Großvater führte auch mit 80 Jahren ein zufriedenes, erfülltes Leben - sein Bild strahlt für mich Erfolg aus. Auch die Konsequenz und der Fleiß meines Vaters waren prägend. Später im Beruf war es mein langjähriger Vorgesetzter bei der Volksbank, der eine gewisse Vorbildwirkung, speziell im fachlichen Bereich, auf mich hatte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Es gibt die Anerkennung durch Beförderungen, das Übernehmen von Verantwortung und neuen Aufgaben. Auf der anderen Seite erhalte ich Anerkennung durch das positive Feedback der Menschen, mit denen ich zusammenarbeite. Man muß sich aber auch selbst immer wieder Anerkennung geben. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Humorvoll, konsequent und manchmal etwas arbeitssüchtig. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Meine Kollegen treffen eine Vorauswahl, mir obliegt die endgültige Entscheidung gemeinsam mit dem Bereichsleiter. Ich lege großen Wert auf die Persönlichkeit eines Bewerbers und darauf, daß er zur FMA und zum vorgesehenen Aufgabenbereich paßt. Fachlich kann man den Leuten rasch etwas beibringen, im menschlichen Bereich sollten die Voraussetzungen von vornherein stimmen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Motivation ist ein wichtiger Punkt und setzt auf vielen unterschiedlichen Ebenen an - Geld kann ebenso motivierend sein wie ein Lob zur richtigen Zeit. Entscheidend ist aber, demotivierende Faktoren möglichst auszuschalten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das klappt inzwischen immer besser, weil ich gelernt habe, Grenzen zu ziehen. Meine Familie und meine Kinder sind ein wichtiger Bestandteil meines Lebens, und ich will sie nicht vernachlässigen. Gutes Zeitmanagement und bewußtes Einsetzen der eigenen Ressourcen sind sicher auch entscheidende Erfolgsfaktoren. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich investierte im Laufe meiner Karriere sehr viel Zeit in Weiterbildung, weil es mir wichtig ist, mich weiterzuentwickeln und nicht stehenzubleiben. Leider hatte ich im letzten Jahr nicht allzu viel Zeit für Fortbildungsmaßnahmen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Der wichtigste Rat lautet, sich Gedanken zu machen, was man will und wo man hin will. Jeder sollte seine ganz persönliche Erfolgsdefinition finden und danach handeln. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte weiterhin machen, was mir Spaß bereitet.

Gasser Karl Peter

Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Nah&Frisch Karl P. Gasser., 7162 Tadten, Obere Hauptstraße 42. Geboren - Datum, Ort: 16. März 1953, Tadten. Familienstand: Verheiratet mit Inge. Kinder: Johannes (1984) und Stefanie (1987). Eltern: Hildegard und Karl. Hobbies: Radfahren, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Post und Lotterie.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule in Eisenstadt und Wien sowie einem Jahr an der Handelsschule in Bruck an der Leitha begann ich 1968 eine Lehre bei der Firma Meinl, die ich 1971 abschloß. Da meine Eltern Kaufleute waren und der elterliche Betrieb bereits seit 1909 bestand, übernahm ich 1978 das Geschäft von meinem Vater. Seinerzeit wurden noch viele Produkte von uns von Hand verarbeitet, was sich nach meiner Geschäftsübernahme grundlegend änderte, da wir unsere Waren seit diesem Zeitpunkt meist über Großhändler beziehen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich in erster Linie Zufriedenheit, sei es der Kunden oder der Familie. Weiters liegt Erfolg in guten Umsätzen und auch in den positiven Rückmeldungen der Bevölkerung. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da sich das Geschäft doch schon sehr lange Jahre in Familienbesitz befindet und auch heute noch rentabel zu betreiben ist, was nicht zuletzt mir und meiner Frau zu verdanken ist. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Sicherlich mein maximaler Einsatz für die Sache. Ich versuchte immer selbst schwierige Situationen zu lösen und mit Ehrgeiz meine Ziele zu verfolgen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Da sich mittlerweile in näherer Umgebung praktisch jeder größere Lebensmittelmarkt angesiedelt hat, wird es für uns immer schwieriger, uns am Markt zu behaupten. Vor allem die junge Bevölkerung kauft lieber auswärts ein, allerdings haben wir im Ort immer noch einen großen Kreis an Stammkunden, den wir auch beliefern. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Es gab keine herausragenden Meilensteine, allerdings stieg der Geschäftsgang in den letzten Jahren stark an, was unseren Weg bestätigte. Das alles war allerdings nur durch die tatkräftige Hilfe meiner Frau möglich, und mittlerweile arbeitet auch unser Sohn im Betrieb mit, der selbst eine abgeschlossene Lehre als Kaufmann und Fleischer aufweisen kann. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die wichtigste Entscheidung bestand darin, das Geschäft nicht

Copyrighted material

zu schließen. Wichtig war es auch, das Unternehmen um eine Trafik und eine Poststelle zu erweitern, was den Umsatz erheblich steigerte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich werde in der Bevölkerung sehr geschätzt, was auch durch den hohen Stammkundenanteil sichtbar wird. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Großmärkte setzen uns natürlich stark zu, da sie mit Lockartikeln Kunden in die Geschäfte ziehen und dadurch größere Umsätze erzielen, obwohl viele Produkte meist teurer sind als bei uns. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche. Gute und motivierte Mitarbeiter sind aus unserem Betrieb nicht mehr wegzudenken und maßgeblich an unserem Erfolg beteiligt. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Unsere beiden Angestellten haben einen hohen Grad an Eigenmotivation, schon allein deshalb, weil sie direkt in ihrem Wohnort arbeiten können. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich hoffe positiv, zumindest bemühe ich mich darum. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Neben der Frische unserer Produkte und unserer Freundlichkeit nehmen wir uns immer genügend Zeit für unsere Kunden, was von vielen sehr geschätzt wir, auch weil man immer wieder Neuigkeiten bei uns erfahren kann. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Mein einziger Mitbewerber im Dorf schloß im vorigen Jahr sein Geschäft, somit habe ich direkt im Ort keine Konkurrenz mehr. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Derzeit trete ich beruflich etwas kürzer, da ich einen Krankenhausaufenthalt hinter mir habe, allerdings ist der Beruf sehr zeitaufwendig, und es bleibt nicht viel Zeit für private Aktivitäten. Aber vieles ist auch eine Sache der Gewohnheit. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Da mein Sohn mir mittlerweile mehr Ratschläge gibt als ich ihm, wäre es wahrscheinlich besser, man würde diese Frage ihm stellen. Mein Sohn hat eine sehr vernünftige und nüchterne Einstellung, was gut für den Betrieb ist, da er immer wieder Verbesserungen vorschlägt. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich würde das Geschäft gerne umbauen und modernisieren, was allerdings mit enormen Kosten verbunden wäre, also werden wir erst abschätzen, ob sich diese Investition rechnet. Ihr Lebensmotto? Leben und leben lassen.

✱ Gaßner Josef

„Gott gebe mir die Gelassenheit, Dinge nicht zu ändern, die ich nicht ändern kann."

● Zur Person

Beruf: Gemeindebedensteter. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde Behamberg, 4441 Behamberg Nr. 30. Geboren - Datum, Ort: 10. September 1947, Behamberg. Familienstand: Verheiratet mit Johanna. Kinder: Martina (1977), Andreas (1979) und Florian (1984). Eltern: Josef und Franziska. Hobbies: Singen, Musizieren (Trompete), Wandern, Wellness.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte nur die Volksschule, denn damals gab es bei uns im Ort noch keine Hauptschule und keine Busverbindung nach Steyr. Nach der Schule arbeitete ich in unserer Landwirtschaft. Im Nebenerwerb begann ich bei der Post und später als LKW-Fahrer zu arbeiten. Nach meiner Hochzeit 1976 suchte ich mir einen Arbeitsplatz in der Nähe und begann für einen Bäcker Brot auszuführen. Ab 1981 arbeitete ich fünf Jahre im BMW-Motorenwerk als ausgebildeter Triebfahrzeugfahrer. 1987 fing ich als Gemeindebediensteter in unserer Gemeinde an. 1970 wurde ich Ortsbauernobmann, und 1985 kam ich erstmals in den Gemeinderat. 1989 wurde ich erstmals zum Bürgermeister gewählt und übe dieses Amt jetzt im 19. Jahr aus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat man, wenn man mit Zufriedenheit zurückschauen kann und mit dem Erreichten zufrieden ist. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich, ja. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Das waren mein Durchsetzungsvermögen, meine Ausdauer und meine Fähigkeit, zuzuhören. Ich kann mich gut in die Lage anderer versetzen - dann muß man einfach überlegen und den Hausverstand einsetzen, so kann man jedes Problem lösen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Der ausufernde Verkehr ist heutzutage das größte Problem, und die Politik ist machtlos dagegen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich motiviere sie durch Vorbildwirkung, einen kameradschaftlichen Umgang und Lob zur passenden Zeit. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Am Anfang verwendete ich viel Zeit für Fortbildung, jetzt mache ich nur mehr wenige Kurse und Seminare. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man soll offen sein für Neues, jede Lernphase nützen und dabei bodenständig bleiben. Ihr Lebensmotto? Gott gebe mir die Gelassenheit, Dinge nicht zu ändern, die ich nicht ändern kann, den Mut, Dinge zu ändern, die ich ändern kann und die Weisheit, das eine vom anderen zu unterscheiden.

✱ Gatternig Karl Mag. LLM

„Heutzutage ist das Angebot groß, und es ist wichtig, darauf zu achten, die Ausbildung zeitlich nicht allzu lange zu dehnen."

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Partner. Tätig bei: Rechtsanwaltskanzlei Dr. Peter und Mag. Karl Gatternig LLM., 1010 Wien, Renngasse 9-2. Stock. Geboren - Datum, Ort: 30. Jänner 1976, Wien. Hobbies: Tauchen, Wasserski, Schifahren, Tennis, Literatur, Kunst.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1995 studierte ich Rechtswissenschaften an der Universität Wien. Ein Jahr lang konnte ich ein Austauschprogramm an der Universität Amsterdam in Anspruch nehmen. In Holland verfaßte ich meine Diplomarbeit über ein völkerrechtliches Thema den Europäischen Gerichtshof betreffend in englischer Sprache. Im Frühjahr 2000 schloß ich das Studium mit Erfolg ab und absolvierte anschließend das vorgesehene Gerichtsjahr. Im Frühjahr wurde mir weiters ein Stipendium für ein Post-Graduate-Studium an einer englischen Universität in Kooperation mit einem renommierten College in London gewährt. Dieses Studium umfaßte ein breites Ausbildungsspektrum, von dem ich heute noch profitiere. Seit meiner Rückkehr aus London bin ich in der Kanzlei meines Vaters beschäftigt, wo ich als Konzipient zu arbeiten begann. Seit Jänner dieses Jahres bin ich eingetragener Rechtsanwalt und kooperiere mit meinem Vater in unserer Kanzleigemeinschaft. Die Kanzlei ist wirtschaftlich ausgerichtet, wir betreuen vorwiegend Klein- und Mittelbetriebe. Ich für meinen Teil verantworte großteils Auslandsverhandlungen, da mir die englische Sprache sehr liegt. Ein weiterer Schwerpunkt meiner Tätigkeit ist das Marken- und Urheberrecht.

Copyrighted material

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat aus meiner Sicht mit dem Erreichen von selbst gesteckten Zielen zu tun. Ich war beispielsweise sehr zufrieden, nachdem ich das Post-Graduate-Studium abgeschlossen hatte. Gewinne ich einen schwierigen Prozeß, freue ich mich über dieses positive Ergebnis sehr und fühle mich in meinem Wirken als Anwalt bestärkt. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich habe bislang schon einiges erreicht. Insofern stufe ich mich als erfolgreich ein. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine Philosophie ist von Qualitätsdenken und dem Willen und Engagement, für meinen Klienten das Optimum zu erreichen, getragen. Die Interessen meiner Klienten stehen im Mittelpunkt meiner Aktivitäten. Ich berücksichtige im Finden der optimalen Lösung zugunsten meiner Klienten alle Einflüsse und Zusammenhänge der jeweils zu klärenden Situation. Meine ruhige, vertrauensvolle Art wird von Kunden und Kollegen sehr geschätzt. Diese Haltung trägt auch dazu bei, Klienten sachlich und konstruktiv zu beraten und in Fachgesprächen zu vertreten. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Manche Probleme bedürfen einer raschen Analyse. Bei manchen Sachverhalten liegt es in der ihrer Natur, einzelne Aspekte länger zu beleuchten. Entscheidungen, die ich als Rechtsanwalt fälle, bespreche ich natürlich mit Klienten ab. Ich tausche mich in manchen Fällen auch gerne noch mit meinem Vater aus, vor allem, wenn ich glaube, daß ich zusätzliche Details in Erfahrung bringen möchte. Auch wenn ich Teamentscheidungen nicht abgeneigt bin und sie sogar suche, wenn ein Fall entsprechendes Expertentum abverlangt, habe ich die Meinung, daß man Entscheidungen nicht immer auf viele andere Leute, zum Beispiel auf Steuerberater und andere Experten, verteilen soll. Oft ist es zweckmäßig, Entscheidungen alleine zu treffen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Vorbilder haben den Nachteil, daß sie eigene Erwartungen, die man an sie richtet, enttäuschen können. Insofern ist Behutsamkeit in der Auswahl von Vorbildern angebracht. Der Lebensweg von Vorbildern ist nicht universell und daher nicht eins zu eins kopierbar. In moralisch-ethischer Hinsicht können manche Vorbilder aber eine gute Orientierungshilfe bieten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich erachte eine Trennung der beiden Bereiche als sehr wichtig, daher nehme ich keine unerledigten Akten mit nach Hause. Ich würde so lange daran arbeiten, bis sie erledigt sind. Entspannung hat einen hohen Wert für mich, daher schalte ich in meiner Privatzeit ab. Außerdem möchte ich in den Kreis der Familie nicht ständig juristische Themen einbringen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Zweifellos ist eine solide, breite Ausbildung nützlich. Heutzutage ist das Angebot groß, und es ist wichtig, darauf zu achten, die Ausbildung zeitlich nicht allzu lange zu dehnen. Wer frühzeitig Berufskontakte, am besten internationale, schmiedet, baut sich ein Netzwerk auf, das auch privat von Vorteil sein kann. Erfahrung im Ausland trägt auch zur Persönlichkeitsbildung bei. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? In den nächsten Monaten nehme ich mich der Professionalisierung meines Auftritts nach außen hin an. Interne Verbesserungen, wie zum Beispiel die Beschaffung einer neuen EDV-Anlage, stehen an. Mein Vater wird in absehbarer Zeit in den Ruhestand treten, und so möchte ich auf lange Sicht die Strukturen der Kanzlei verbessern und auf dem Erfolg, den mein Vater einst begründete, aufbauen.

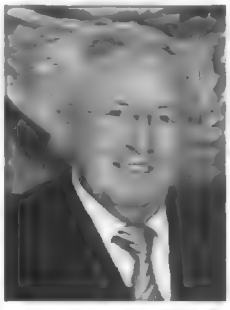
Gebert Richard

Zur Person

Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde Schwadorf., 2432 Schwadorf, Hauptplatz 5. Geboren - Datum, Ort: 8. Oktober 1939, Mannersdorf. Familienstand: Verheiratet mit Magdalena. Kinder: Harald (1967). Schöpferische Akte: Artikel in diversen Bezirkszeitungen (seit 1983), Chronik über Schwadorf (in Vorbereitung). Ehrungen: Goldenes Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich, Goldenes Ehrenzeichen des Landes Niederösterreich, Ehrenring der Gemeinde Schwadorf. Mitgliedschaften: SPÖ, diverse ortsansässige Vereine. Hobbies: Opern (Puccini), Radfahren, Langlaufen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Obmann des Abfallwirtschaftsverbandes, Abgeordneter zum Niederösterreichischen Landtag.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich interessierte mich schon sehr früh für Politik, war bereits mit 16 Jahren bei der örtlichen Sozialistischen Jugend aktiv und baute 1956 in Schwadorf eine Ortsgruppe auf. Im Rahmen der SPÖ-Jugend stieg ich langsam die politische Karriereleiter hinauf, wurde Bezirksobmann, Landessekretär und schließlich Verbands- und Bundessekretär. Nachdem diese Funktionen in der Jugendbewegung vom Alter her beschränkt waren, stieg ich dann als Bundessekretär in den Österreichischen Jugendherbergsverband um. Dort organisierte ich den Bau und die Betreuung von Jugendherbergen in ganz Österreich. Das machte ich etwa fünf Jahre lang, dann ergab sich bei der SPÖ in meiner Region eine tolle Chance, und ich wurde mit 27 Jahren Bürgermeister von Schwadorf. In dieser Funktion war ich auch in den Bezirks- und Landesgremien vertreten und stand schon relativ früh auf den Kandidatenlisten für Landtag und Nationalrat. Tatsächlich nominiert wurde ich von der Partei aber erst 1992 und war bis 1994 im Nationalrat aktiv. Leider verlor dann die SPÖ Niederösterreich ein Mandat, das in meinem Bereich als Bezirksobmann für Schwechat fiel, und damit verlor auch ich mein Nationalratsmandat. Im Jahr 1995 wechselte ich in den Niederösterreichischen Landtag und war dort bis 2002 als Abgeordneter tätig. Bürgermeister von Schwadorf bin ich nach wie vor, und zwar seit Mitte der Sechziger Jahre ohne Unterbrechung. Nebenbei baute ich im Bezirk Schwechat den Abfallwirtschaftsverband für 14 Gemeinden auf. Dieser Verband ist nicht nur eine tolle Serviceeinrichtung für die Gemeinden, sondern inzwischen auch ein großer Wirtschaftsfaktor.



Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe es als Erfolg, mit meiner politischen Arbeit für die Menschen etwas zu erreichen und zu bewegen. Soziale Verantwortung in Verbindung mit wirtschaftlichem Management war meine Motivation, in die Politik zu gehen. Natürlich kann man niemals alle Bürger gleichermaßen zufriedenstellen. Aber wenn ich das eine oder andere Ziel erreiche, empfinde ich das als Erfolg und als Triebfeder, weiterhin für die Menschen dieser Gemeinde zu arbeiten. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich konnte im Laufe meiner politischen Karriere doch einiges bewegen und umsetzen. Auf Landes- und Bundesebene hätte ich wahrscheinlich mehr erreichen können, wenn ich meine Bemühungen etwas früher in diese Richtung gelenkt hätte. Aber das sollte eben nicht sein. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich glaube, die Bürger von Schwadorf spüren, daß ich ehrlich bin und mich mit viel Engagement für sie und das Wohl der Gemeinde einsetze - sonst würde ich ja nicht seit über 40 Jahren immer wieder zum Bürgermeister gewählt werden. Ich habe durch meine Arbeit stets bewiesen, daß ich keine leeren Versprechungen mache, sondern mich mit vollem Einsatz bemühe, Dinge umzusetzen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?

Copyrighted material

- alles wurde mir angeboten. Ich lehnte immer sehr deutlich ab. Irgendwann fragte mich dann Wolfgang Schüssel, ob ich nicht das Unterrichtsministerium leiten wolle, und wieder sagte ich nein, obwohl es mir natürlich peinlich war. Mocks Anfrage lehnte ich ab, auch Rieglers, allmählich wurde es unangenehm. Meine Gründe für die Ablehnung wurden jedoch nicht akzeptiert und auch die Medienberichte sprachen nach wie vor als neue Unterrichtsministerin von mir. Da mir klar war, daß ich eine neuerliche Anfrage nicht mehr ablehnen könnte, sagte ich nach mehreren Telefonaten mit Wolfgang Schüssel und Rücksprache mit meinem Mann schließlich zu. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Der Landeshauptmann von Vorarlberg , Dr. Martin Purtscher, dessen ungeheures Engagement seine Politik vom Gemeindevertreter an in verschiedensten Bereichen geprägt hat. Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft? Aus seltenen freundlichen Briefen, motivierten Mitarbeitern und einem bescheidenen Freundeskreis, vor allem in Vorarlberg. Ich brauche keine Ruhe zur Erholung - Faulenzen oder die Seele baumeln zu lassen ist für mich nicht notwendig. Meine Familie behauptet sogar, ich mache im Urlaub Streß, weil ich möglichst viel sehen will. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Politik muß man als Arbeit für die Gesellschaft und Gemeinschaft ansehen. Ohne Politiker gäbe es keine Demokratie. Es sollte jeder seine politischen Möglichkeiten wahrnehmen, zumindest die des Wahlrechtes. Wer nicht mitbestimmt, über den wird bestimmt. Auch in der Politik muß man sein Handwerk erlernen. Je anspruchsvoller die politische Aufgabe ist, desto höher ist für Quereinsteiger die Gefahr des Scheitern. Man braucht Kenntnisse in den Bereichen offene Planung, Einbindung von Gruppen und Kommunikation. Deswegen kann man ein politisches Gremium nicht wie ein Manager führen. Das Heer der Freiwilligen und unentgeltlichen Helfer benötigt Motivation. Weiters sollte man nicht verbissen versuchen, Positionen zu erreichen, sondern die gegenwärtige Aufgabe bestmöglich erfüllen. In der Politik kann man nichts erzwingen, man sollte auch wieder loslassen können. Gute Politik braucht eine gewisse Kontinuität. Damit meine ich, daß man zwei Funktionsperioden braucht, um etwas umzusetzen. Man sollte aber nicht eine Position abonnieren. Wer Menschen nicht mag, der sollte aufhören, Politik zu machen. Wichtig ist es auch, eine einfache Sprache zu sprechen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Bei Personalentscheidungen bin ich natürlich diversen Objektivierungsverfahren gegenüber aufgeschlossen, aber zwischen den letzten drei Kandidaten muß ich wählen dürfen. Es nützt mir der gebildetste Mitarbeiter nichts, wenn ich persönlich mit ihm nicht harmoniere. Ich treffe auch keine Personalentscheidungen über Hierarchien hinweg, da ja andere mit diesen MitarbeiterInnen leben müssen. Welche Bedeutung hat die Musik für Sie? Ich halte Musik für einen wesentlichen Bereich der Persönlichkeitsentwicklung. Ich glaube, daß Menschen, die Musik machen, kreativer sind und unterschiedliche Bezugssysteme besser in Verbindung bringen können. Es wurde nachgewiesen, daß sich Synapsen bei musizierenden Menschen schneller bilden und daß daher außergewöhnliche Lösungen auch im kognitiven Bereich besser und schneller gefunden werden. Daher sind mir die darauf abzielenden Programme in Schulen ein besonderes Anliegen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich strebe die Einführung eines neuen Lehrplanes an, mehr Autonomie für die Schulen, Ausgliederung der Museen und vieles andere. Für mich ist ein vorrangiges Ziel, dezentrale Schuleinheiten zu schaffen, die von einem hohen Maß an Eigenverantwortung geprägt sind. In diesem Zusammenhang ist natürlich auch eine neue Kontrollkultur wichtig, um sicherzustellen, daß dezentral verwaltete Mittel auch sachgemäß verwendet werden. Bei 6.600 Schulen und 120.000 Lehrern ist das natürlich kein kurzfristiges Projekt. Vor allem das neue Denken der Eigenständigkeit bei den Beteiligten durchzusetzen, ist ein langfristiger Prozeß. Im neuen geplanten Lehrplan ist die Vermittlung von Schlüsselqualifikationen vorgesehen, also: Kommunikationsfähigkeit, Teamarbeit, Konfliktlösung, Präsentation von Projekten, Mehrsprachigkeit, usw.

✱ Geister Eva

● Zur Person

Beruf: Kauffrau. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Geister Reinigung GmbH., 2351 Wiener Neudorf, Brown-Boveri-Straße 1. Geboren - Datum, Ort: 20. März 1959, Wien. Kinder: Lisa (1999). Hobbies: Sport, Musik, Basteln, Handarbeiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich eine kaufmännische Lehre im familieneigenen Reinigungsbetrieb. Unser Unternehmen Geister Reinigung GmbH existiert nun schon seit ungefähr 35 Jahren. In dem von meinem Vater gegründeten Familienunternehmen arbeitete ich schon seit meiner Jugend im administrativen Bereich mit. 1992 übernahm ich - nach der Pensionierung meines Vaters - anfangs noch mit einem Partner die Firma. 1999 kam meine Tochter zur Welt, wodurch ich vermehrt im Bürobereich tätig war und mich weniger um die Kundenkontakte kümmern konnte. Unter der Führung meines damaligen Partners erlitt das Geschäft einige Einbrüche, da wir viele Stammkunden verloren, bis ich mich entschloß, das Unternehmen zur Gänze selbst zu übernehmen. Ich legte 2003 meine Meisterprüfung ab, die notwendig war, da die Reinigung ein gebundenes Gewerbe ist. Seither kümmere ich mich nicht nur um den Bürobereich, sondern um alle geschäftlichen Belange - und es geht mit der Firma wieder aufwärts. Als ich den Betrieb alleine übernahm, war mein oberstes Ziel, auf die Qualität zu achten. Mittlerweile sind 80 Prozent unserer Auftraggeber Stammkunden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß ich von dem, was ich mache, auch gut leben kann. Wenn ich ausreichend Freizeit habe, die Firma floriert und die Kunden zufrieden sind, sehe ich dies als persönlichen Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Laut meinem Betriebsberater sind die Erfolge der letzten drei Jahre mehr, als ich erwarten konnte. Ich selbst hätte aber in dieser Zeit gerne noch mehr geschafft. Was meinen beruflichen Erfolg betrifft, so vergeht mir die Zeit fast zu langsam, da bin ich ein wenig ungeduldig. Realistisch und objektiv betrachtet sollte ich aber zufrieden sein. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Eigentlich war mein Wille, es zu schaffen, die Grundlage meines Erfolges. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Dieses Geschäft ist meine Herausforderung und mein Leben. Ich habe noch nie woanders gearbeitet und möchte es auch nicht. Manchmal, wenn ich ein bißchen demotiviert bin, erinnere ich mich an frühere Zeiten und blicke wieder optimistisch in die Zukunft. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? In meiner Branche ist es manchmal sogar von Vorteil, weiblich zu sein. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Vater war sicherlich die prägendste Persönlichkeit auf meinem Berufsweg, an ihm habe ich mich stets orientiert. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Das Preisdumping in dieser Branche hat fatale Folgen, denn auf Dauer kann kein Unternehmen mehr von den geringen Erlösen überleben. Betriebe, die einen solchen Preiskampf betreiben, bringen letztlich das ganze Gefüge dieses Geschäftszweiges durcheinander. Dieses Problems nimmt sich mittlerweile auch die Innung an. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Meine Mitarbeiter wissen, daß sie mit ihren Sorgen und Nöten zu mir kommen können. Wenn ich helfen kann, dann tue ich es. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Meine Mitarbeiter sind mir sehr wichtig, denn sie liefern die Qualität, die meine Kunden erwarten. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Für mich steht die fachliche Qualifikation im Vordergrund. Wie motivieren

Copyrighted material

Sie Ihre Mitarbeiter? Ich weiß nicht ganz genau, wie - ich bemerke aber, daß ich über motivierte Mitarbeiter verfüge. Auch habe ich Mitarbeiter, die schon seit 15 Jahren in meinem Unternehmen beschäftigt sind, was man in diesem Gewerbe selten findet. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Hauptsächlich bietet mein Unternehmen derzeit Fensterreinigung an. Doch der Bereich, auf den ich nun mein Augenmerk richten möchte, sind Nischen wie Steinreinigung, Kunstobjekte oder Holzböden. Dadurch kann ich mich von meinen Mitbewerbern, die sich auf Unterhaltsreinigung spezialisiert haben, abheben. In diesem allgemeinen Geschäftsbereich sind die Preise schon so tief, daß ich mich dem nicht anschließen kann und es auch nicht will. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich orientiere mich nicht an der Konkurrenz. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das ist für mich eine Sache des Zeitmanagements. Mein ganzer Tag ist eingeteilt, aber ich kann Beruf und Privatleben im Moment ganz gut aufeinander abstimmen. Die Urlaubszeit kommt leider etwas zu kurz. Ich glaube, ich war in den letzten drei Jahren ungefähr drei Wochen auf Urlaub. Seit einem Jahr habe ich eine zusätzliche Arbeitskraft, die mich entlastet. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich interessiere mich zwar für aktuelle Entwicklungen in meiner Branche, habe aber im Moment zu wenig Zeit für Seminare. Außerdem erfahre ich von meinen Lieferanten eine Menge über Neuigkeiten am Markt. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? An erster Stelle steht die Entscheidung, welchen Beruf man ergreifen will. Die Freude an der Tätigkeit sollte die Grundlage dafür sein, denn nur dann wird man langfristig erfolgreich sein. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich habe viele große und ehrgeizige Ziele! Statistisch gesehen kann meine kleine Firma gar nicht überleben - ich möchte daher so bald wie möglich expandieren. Mein Ziel ist ein Team von ca. 50 Mitarbeitern, um große Aufträge erfüllen zu können. Dafür brauchen wir aber zuerst einmal die entsprechenden Aufträge, also wird es auf mehr Werbung und persönliche Kontakte ankommen. Ihr Lebensmotto? Im Beruf erfolgreich sein, aber die Familie vor den Beruf stellen.

✱ Gelbmann Joe

● Zur Person

Beruf: Hotel- und Gastgewerbeassistent. Funktion: Direktor. Tätig bei: Vita Vita Hotel und Ferienorf Pannonia., 7152 Pamhagen, Storchengasse 1. Geboren - Datum, Ort: 26. Mai 1971, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Martina. Kinder: Marie-Sophie (2000). Eltern: Theresia und Josef. Hobbies: Bergsteigen, Klettern, Laufen, Radfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bereits in meiner Kindheit arbeitete ich im elterlichen Landwirtschaftsbetrieb mit, wollte aber schon in dieser Zeit in Richtung Hotellerie bzw. Gastronomie gehen, daher absolvierte ich nach Abschluß der Pflichtschule eine dreijährige Tourismusfachschule, die ich 1987 erfolgreich abschloß. Nach einigen Jahren auf Saison, vorwiegend in Salzburg, arbeitete ich gemeinsam mit meiner damaligen Freundin in einem Betrieb in St. Gallen, wo wir durch den Urlaub der damaligen Geschäftsführer die Gelegenheit bekamen, das Geschäft für zwei Monate zu führen. Zurück in Österreich arbeitete ich als Restaurantleiter im Hotel Eichenhof in Zell am See und für ein weiteres Jahr in einem Nachbardorf. 1991 wurde mein heutiges Hotel von der Deutschen Vermögensberatung übernommen, wodurch ich mich 1993 hier bewarb und als Empfangschef zu arbeiten begann. Nach zwei harten ersten Jahren gab es 1996 eine große EDV-Umstellung, 1998 wurde die Hotelrezeption umgebaut und 2000 suchte ich eine neue Herausforderung, die ich schließlich aufgrund eines Wechsels an der Spitze des Hotels als Direktionsassistent fand. Seit 2002 bin ich Direktor.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich meine Visionen, Ziele und Vorstellungen umsetzen konnte, was sowohl für den beruflichen als auch den privaten Bereich gilt, bin ich erfolgreich, wobei ich aus diesen Erfolgen wiederum die Motivation schöpfe, weiterzumachen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, da ich viele meiner Ziele bisher verwirklichen konnte und mit der derzeitigen Situation sehr zufrieden bin. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich war immer ein Teamplayer, sehr kommunikativ und diplomatisch. Mein gesunder Menschenverstand und mein überdurchschnittlicher Fleiß waren ebenfalls wichtige Faktoren, um erfolgreich zu werden. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Da es in der Hotellerie praktisch jeden Tag neue Herausforderungen gibt, ist es essentiell, ein motiviertes Team zu haben, um erfolgreich zu bleiben. Die größte Herausforderung allerdings stellt die Zufriedenheit unserer Gäste dar. Daran muß ich mit meinem Team täglich arbeiten. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Seit der Zeit, als mir die Position des Empfangschefs angeboten wurde. Ein weiterer Karriereschub war meine Ernennung zum Direktor, die mich persönlich sehr ehrte. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Unser Generaldirektor Herr Jandl hat mir bereits in sehr jungen Jahren Vertrauen entgegengebracht und mir vieles vorgelebt, das ich mittlerweile in mein Repertoire übernahm. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Es gibt immer wieder Lob von Gästen und Vorgesetzten, das meinen Weg und den Weg meines Teams bestätigt. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche - ohne qualifizierte und motivierte Mitarbeiter ist ein Betrieb nicht erfolgreich zu führen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Neben der fachlichen Qualifikation war es für mich wichtig, ein Team aufzubauen, wo jeder für jeden einsteht und die Gemeinsamkeit im Vordergrund steht. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Hierarchiedenken war mir immer fremd, was für ein sehr gutes Betriebsklima sorgt und die Mitarbeiter entsprechend motiviert. Außerdem gebe ich Lob an Angestellte weiter, ebenso zeige ich Schwächen auf, allerdings immer mit entsprechenden Erklärungen, wie man etwas ändern könnte, um einen Bereich zu verbessern. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich denke, als gerechter Vorgesetzter gesehen zu werden, der auch ab und an unpopuläre Entscheidungen treffen muß, was allerdings von meinen Mitarbeitern großteils akzeptiert wird. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir befinden uns in einem idyllisch gelegenen Ort am Rande eines Nationalparks, haben ein ausgezeichnetes kulinarisches und vielfältiges Freizeitangebot und strahlen trotz der Größe der Anlage Ruhe aus. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Jeder sollte Ziele und Perspektiven haben, denn ohne diese ist es nicht einfach, auf etwas hinzuarbeiten. Erfolg muß man sich erarbeiten, und es gibt nicht immer nur gute Zeiten; die stellen sich allerdings wieder ein, wenn man schlechte übersteht. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist es, dieses Unternehmen noch einige Jahre erfolgreich zu führen und dann eventuell in einen anderen Betrieb zu wechseln, da auch für unser Hotel irgendwann frischer Wind nicht schlecht wäre. Eigentlich bin ich für alle Veränderungen offen, wenn sie für mich Sinn ergeben. Ihr Lebensmotto? „Trenne dich nie von deinen Illusionen, denn wenn sie verschwunden sind, wirst du zwar weiter existieren, aber aufhören zu leben."

Copyrighted material

✱ Gerami Salar

„Das Leben genießen, aber die Wurzeln nie vergessen."

● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Sunshine Enterprises Comida Gastronomiebetriebs GmbH., 1010 Wien, Stubenring 20. Geboren - Datum, Ort: 17. März 1976, Teheran. Eltern: Jila und Ebi. Hobbies: Sport, Fußball, Kampfsport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Barmanager in der Babenberger Passage Cocktailbar.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein eigentlicher Berufswunschtag in einer ganz anderen Richtung. Ich wollte eigentlich Flugtechnik lernen, dies war mir aber aus privaten Gründen nicht möglich. Auf der Suche nach neuen Möglichkeiten bekam ich die Chance, in einer Bar zu arbeiten. Diese Tätigkeit machte mir unheimlich viel Spaß. Da ich mich sehr einsetzte und überdies auch hundertprozentig vertrauenswürdig bin - es wäre mir nie eingefallen, Geld oder Getränke zu nehmen -, erhielt ich bald die Verantwortung über die Bar und die Einteilung der Mitarbeiter. Ich bin neben meiner jetzigen Tätigkeit auch weiterhin als Bar-Manager tätig und möchte diese Funktion auch nicht aufgeben. Im Jahre 2004 hörte ich von der Möglichkeit, dieses Geschäftslokal zu erwerben. Ich besprach mich mit meinen jetzigen Geschäftspartner, und wir kamen überein, die Investition zu wagen. Mir wurde freigestellt, mich zu beteiligen oder nur als Geschäftsführer zu agieren. Da ich aber überzeugt war und bin, daß ich dieses Lokal zum Erfolg führen kann, kam für mich nur eine Beteiligung in Frage. Ohne Mut zum Risiko kann man im Leben nichts erreichen. Wir haben das Lokal komplett saniert und umgebaut, vor allem den Kellerbereich, der als Cocktail-Bar dient. Der Anfang war sicher nicht leicht, da ich keinerlei Erfahrungen mit Speiselokalen hatte. Dies ist doch ein ganz anderer Bereich als ein Barbetrieb und erfordert viel mehr Wissen und Kompetenzen. Ich hatte das Glück, daß ich einige erfahrene Mitarbeiter vom ehemaligen Lokal übernehmen konnte, und habe mich nun auch in diese Arbeitsgebiete eingearbeitet. Seit 2005 leite ich nun dieses Lokal und übe meinen Beruf mit voller Freude und Zufriedenheit aus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit, Freude und Spaß an der Arbeit. Besonders wichtig ist mir aber, daß sich meine Gäste wohl fühlen und das Gefühl haben, gut bedient zu werden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Vor allem mein Einsatz, Fleiß und der Spaß an der Arbeit. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Auf meinem Lebensweg haben mich vor allem meine beiden jetzigen Geschäftspartner gefördert und geprägt, da sie mir ja auch die Chancen und Möglichkeiten gegeben haben, meinen beruflichen Lebensweg bis hierher zu gehen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Meine Mitarbeiter spielen eine große Rolle. Speziell nach meinem Wechsel von der Bar zum Speiselokal war ich auf die Hilfe und das Wissen meiner Mitarbeiter angewiesen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Vor allem nach Vertrauen. Gerade in unserer Branche muß man sich darauf verlassen können, daß die Mitarbeiter keinen Mißbrauch betreiben und nicht in die eigene Tasche arbeiten. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unser Lokal bietet jedem Gast etwas. Wir haben ein in Wien unübliches Konzept: wir bieten sowohl ein Speiselokal, als auch eine Cocktail-Bar - In Österreich ist es ja eher üblich, erst speisen zu gehen und den Cocktail-Konsum mit einem Lokalwechsel zu verbinden. Durch die Gestaltung unseres Lokales mit einer karibischen Atmosphäre bieten wir den Kunden beides und sind bemüht, sie nach dem Essen zum Bleiben zu motivieren. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich lebe seit vier Jahren in einer Beziehung. Daß ich aufgrund meines Berufs sehr wenig Zeit habe, muß meine Partnerin akzeptieren, was nicht immer einfach ist, da ich auch in meiner Freizeit am liebsten Bars besuche. Ich liebe diese Atmosphäre und kann mich hier am besten entspannen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich halte Fortbildung für sehr wichtig. Ich besuche aber weniger Seminare und Kurse, sondern glaube, daß das Lernen von anderen der richtige Weg für mich ist. Auf diese Weise kann ich fast täglich etwas Neues erfahren. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte in den nächsten Jahren noch zwei gastronomische Projekte realisieren. Ihr Lebensmotto? Das Leben genießen, aber die Wurzeln nie vergessen.

✱ Gerer Reinhard

● Zur Person

Funktion: Küchenchef. Tätig bei: Restaurant „Korso" im Hotel Bristol., 1010 Wien, Mahlerstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 12. April 1953, Weißkirchen. Familienstand: Verheiratet mit Berghild. Kinder: Daniel, Katharina und Fabian. Eltern: Hermann und Anna.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1968 bis 1971 absolvierte ich die Lehre zum Koch. 1972 erfolgte die Intensivierung und Vervollständigung der Ausbildung in der Schweiz sowie anschließend die Perfektionierung im Hotel Hilton in Wien. Ich war in der Folge ab 1978 Chef de partie in führenden Häusern wie dem Hotel Tandris in München, dem Hilton in Düsseldorf und im Hotel Waldhorn in Ravensburg. 1979 folgte ein Kurzaufenthalt bei Paul Bocuse in Lyon. 1980 war ich Küchenchef in den beiden ersten Gourmettempeln Österreichs, nämlich im Le Pialee sowie im Restaurant Mattes. Seit 1984 fungiere ich als Küchenchef des Restaurants Korso im Hotel Bristol (1 Michelinstern) und wurde sowohl national als auch international mehrmals für meine Wiener Küche geehrt. Einige meiner Kreationen wurden von anderen Köchen gerne nachgekocht. Ich habe mich zudem einige Male als Autor von Kochbüchern betätigt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit und die Genugtuung, mit meiner Tätigkeit anderen Freude zu bereiten und darüber hinaus auch selbst davon gut leben, also diesen Erfolg auch genießen zu können. Dem Erfolg nachzulaufen wäre der falsche Weg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich sehe mich als erfolgreich, denn ich übertreffe den Standardparameter für Köche deutlich. Darüber hinaus macht mir meine Arbeit großen Spaß. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe viel von der Moral meiner Eltern mitbekommen, was zu meinem Erfolg wesentlich beitrug. Als wichtig erachte ich vor allem die individuelle Betreuung und das Eingehen auf ganz spezifische Kundenwünsche. Unsere Maxime ist, absolute Topqualität zu verkaufen. Dieser Weg wird bei uns seit 14 Jahren kompromißlos beschritten.

Copyrighted material

viel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich nutze das Weiterbildungsangebot innerhalb des Unternehmens und bilde mich aber auch privat weiter. Jeder Tag dient zudem der eigenen Weiterbildung, ob durch Kommunikation und Erfahrungsaustausch mit anderen oder durch die Lektüre von Fachliteratur. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist, mein Team weiter zu optimieren und jene Rahmenbedingungen zu schaffen, die meine Mitarbeiter ihr Potential bestmöglich nützen lassen. Auch ist es mir wichtig, weiterhin eine ausgewogene Balance zwischen beruflichem und privatem Leben aufrecht zu erhalten.

✱ Giller Alfred Dipl.-Ing. arch.

„Ich verfolge meine Ideen niemals zu hartnäckig und muß sie nicht um jeden Preis nach meinen Vorstellungen realisieren."

● Zur Person

Beruf: Architekt, staatlich befugter und beeideter Zivilingenieur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Architekturbüro Dipl.-Ing. arch. Alfred Giller, 3011 Neupurkersdorf, Sagbergerstraße 33. Geboren - Datum, Ort: 8. Juni 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Kinder: Felix und Alexander. Hobbies: Reisen, Kultur, Kunst, Mountainbiken. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Erstellung von bautechnischen Gutachten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Architektur an der Technischen Universität Wien. Bei meiner Sponsionsfeier wurde ich vom Fleck weg für den Bau und die Entwurfsausgestaltung des sogenannten Regierungsviertels in St. Pölten engagiert. Nach zweieinhalbjähriger Beschäftigung führte ich noch für einen Architekten die Bauleitung durch und betreute Umbauarbeiten eines durch die Beherbergung des Café Landmann bekannten Wohnhauses in der Oppolzergasse 2 in der Wiener Innenstadt. Ein Unfall verzögerte meine berufliche Selbständigkeit um ein halbes Jahr. Ich übernahm die Projektierung für den Bau einer Mittelschule. Seit 1995 führe ich mein eigenes Architekturbüro. Mein Hauptkunde sind die Österreichischen Bundestheater. Jährlich, in Abhängigkeit vom Budget, führe ich Sommerbauten für die Staatsoper durch, zeitweilig auch für die Volksoper (zuletzt eine Sanierung im Jahr 2006), das Akademie- und Burgtheater. Mein zweites Standbein ist der Bau bzw. Umbau von Spitälern. Weiters bin ich immer wieder mit der Umwidmung von alten Bausubstanzen betraut. Auch arbeite ich als gerichtlich beeideter Sachverständiger für Denkmalbauten. Weitere Felder sind bautechnische Beratungen sowie der Neu- und Umbau von Einfamilienhäusern und Büros im Großraum Wien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich beim letzten Rundgang durch ein fertiggestelltes Werk ein gutes Gefühl verspüre, fühle ich mich erfolgreich. Genauso wichtig ist mir aber, daß die Harmonie zwischen Werk und Nutzer entsprechend hoch ist. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich habe viel erreicht. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? In der Gestaltung verliere ich meine Ziele nie aus den Augen. Ich kann mich sehr gut mit Bestehendem abfinden und darauf aufbauen. Die Zufriedenheit der Nutzer eines Werkes ist essentiell für mich. Ich verfolge meine Ideen niemals zu hartnäckig und muß sie nicht um jeden Preis nach meinen Vorstellungen realisieren. Ein Baugrundriß ist das psychologische Abbild der Situation einer Arbeitsgruppe. Viele Faktoren sind vorab zu berücksichtigen, daher höre ich gut zu und lerne die Arbeitsabläufe der Nutzer umfassend kennen, ehe ich den Entwurf zeichne. Ich bekam Aufträge bisher weniger über die Wettbewerbsschiene (auch durch geringe Teilnahme), dafür durch zufriedene Kunden. Sie sind die Hauptquelle für Direktaufträge. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich analysiere eine Situation und mache einen spontanen Entwurf. Dann schlafe ich drei Tage darüber, lasse die „interne Kritik" auf mich wirken und handle dann. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Als junger Mensch waren Vorbilder für mich wichtig. Dann kam das Alter, in dem ich sie in Frage stellte und eigenständig voran ging. Mein Vater war Baumeister und einmal mein Vorbild. Dann fand ich den Weg des Architekten. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich wünsche mir, daß Mitarbeiter zu geäußerten Ansichten und Wünschen stehen. Sprunghaftigkeit ist nicht meine Sache. Wenn Beschlüsse Handschlagqualität haben, bin ich zufrieden. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Als Architekt leiste ich durchdachte Arbeit in Zusammenhang mit der bestehenden Materie. Dabei leben mich innovative Ideen, die ich gefühlvoll umsetze. Gerade historische Gebäude verlangen einen dezenteren Stil - Neues fällt nach einem Umbau erst auf dem zweiten Blick auf. Mir geht es dabei immer um eine gelungene Synthese zwischen Alt und Neu. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Starkes berufliches Engagement führte zu einem geringen Kontakt mit meinen Kindern, daher habe ich meine Büroräume in mein Wohnhaus übersiedelt. Diese Situation bietet Vor- und Nachteile. Die Kinder, nun schon Jugendliche, konnten durch unsere Wohnsituation ein Verhältnis zu Arbeit aufbauen. Sie wissen nun, warum ich manchmal berufliche Gefühlsschwankungen habe. Können Kinder sich ein reales Bild von der Arbeit der Eltern machen, ist das nur positiv. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Sämtliche Dinge, die ich an der Universität lernte, ergaben ein weites Spektrum, was ich im Beruf brauche, lernte ich jedoch in der Praxis. Die Ausbildung ist eine Stütze, aber die Basis ist man selbst. Ein junger Mensch soll machen, was ihm Spaß bereitet, und das voll und ganz. Man darf nicht von seinem Weg abweichen, sondern muß zu sich stehen. Mit hohem Engagement kann man weit kommen, auch ohne universitäre Ausbildung, wobei eine gute Allgemeinbildung ihren Wert hat. Das österreichische Schulsystem bildet derzeit leider keine selbständigen Menschen heran. Es gibt zu viele schriftliche Tests, kaum mündliche. Die Kinder dürfen still lernen, was für Lehrer Vorteile hat, weil sie dadurch mehr Schulstoff durchmachen können und verlernen dabei zu kommunizieren. Einen guten Schulweg kennzeichnet ein Schulunterricht in Form von Projekt- und Teamarbeit, Schauspielunterricht und Methoden der Kommunikation. Solche Kinder können dann leichter herausfinden, was sie werden wollen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte meine Arbeit ausbauen, zugleich das Büro vergrößern und mich dann etwas aus dem operativen Geschäft zurückziehen. Es ist ein Wunsch, mehr Zeit für mich selbst zu haben. Ich zeichne ja selbst, dadurch bin ich oft sehr persönlich involviert. Gewinne ich Weitblick, haben meine beruflichen Entscheidungen eine neue Qualität.

✱ Gilly Martin

● Zur Person

Beruf: Fliesenlegermeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Gilly Fliesenladen OEG., 4407 Dietach, Ennsserstraße 91. Geboren - Datum, Ort: 19. April 1979, Steyr. Familienstand: Verheiratet mit Ulrike. Kinder: Peter und Christa. Hobbies: Musikverein (Tuba), Taijiquan (Chinesisches Schattenboxen).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HAK-Matura absolvierte ich die (verkürzte) Lehre zum Fliesenleger im väterlichen

Copyrighted material

Pünktlichkeit und Genauigkeit. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte in Zukunft nur noch sporadisch im Betrieb helfen und unsere Kunden betreuen, um mehr Zeit für meine Frau und gemeinsame Aktivitäten zu haben. Außerdem könnte ich mir vorstellen, mein Fachwissen weiterzuvermitteln und fahrweise Seminare oder Vorträge zu halten.

✱ Glanze Gerd

● Zur Person

Beruf: Betriebsschlosser, Schauspieler, Pantomime, Conférencier, Entertainer, Gewerbetreibender im Souvenirverkauf. Funktion: Ladeninhaber, Verkäufer, Verleger, Aufklärer. Geboren - Datum, Ort: 28. April 1940, Erfurt. Familienstand: Verheiratet mit Octavia-Ramona. Kinder: Sophia-Silvana (2004). Eltern: Walter und Erna. Hobbies: Windsurfing, Tauchen, Angeln (nunmehr im Urlaub).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1955 bis 1957 erlernte ich den Beruf eines Metallarbeiters (Betriebsschlosser und Schweißer). 1958 bis 1961 Studium an der Theaterhochschule im Fach Schauspiel. Bereits als Student gab ich Solobende als Pantomime. Engagement am Theater als Schauspieler. 1964 Engagement ans Musiktheater in Dresden, wo ich parallel zur Arbeit im Musical außerdem ein Pantomime-Ensemble aufbaute. Von 1967 bis 1968 war ich freiberuflich tätig und mit meinem Pantomime-Ensemble fleißig auf Tournee. 1971 gestaltete ich meine erste maßgebliche Choreographie mit dem Schauspielensemble am Theater Rostock, die Inszenierung fand internationale Anerkennung, und es folgten in den künftigen Jahren über einhundert Choreographien für Schauspiel, Oper und Musical an verschiedenen Bühnen. Professor Hans Anselm Perten, Generalintendant der Rostocker Theater, gab mir alle Möglichkeiten, hier das erste pantomimische Berufsensemble an einem Theater in Deutschland zu gründen: Viele abendfüllende Programme. Außerdem war ich pantomimischer Berater und auch Dozent an der dortigen Schauspielschule. 1976 gab ich die Ensemblearbeit auf, wechselte zu den Leipziger Bühnen als pantomimischer Berater (Choreographien), gab Solobende als Pantomime, unterrichtete als Dozent am Schauspielstudio der (meiner) Theaterhochschule. Es folgten Jahre freiberuflicher Tätigkeit: Erst als Pantomime, dann auch (und dies mit zunehmender Begeisterung) als Conférencier, Entertainer. Ich schrieb meine Texte immer selber und hatte viel Freude an meinem Ruf als freche Zunge. Tolle Jahre! Mit der Wende brach das Showbusiness der DDR innerhalb von weniger als einem Jahr zusammen. Weg von Berlin? Weg aus Deutschland? Nein! Finanzielle Unterstützung gab es keine, und die neuen Agenturen boten „Ostgage" an. Das ging absolut gegen mein Selbstverständnis, ich stieg konsequent aus und startete meine Karriere als Mauerspecht an der Berliner Mauer: Von Hammer und Zirkel zu Hammer und Meißel. Damit begann mein kontinuierlicher Weg im Souvenirgeschäft. Auf zu neuen Ufern. 1997 entschloß ich mich für den Standort „East-Side Gallery" nahe der Oberbaumbrücke, wurde dort Pächter im ehemaligen Grenzstreifen an der Berliner Mauer. Aus einem verwahrlosten Gelände schuf ich einen Anlaufpunkt für internationale Gäste, Informationsquelle für Touristen aus aller Welt. Die Konzeption einer Mischung von Informationsservice über Geschichte der DDR im allgemeinen und der Mauer im besonderen, interessanten Fotomotiven, exklusiven und historisch authentischen Artikeln sowie komödiantischer Verkaufstaktik in mehr als fünf Sprachen hat sich sehr bewährt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das, was ich mache, so gut zu machen, daß ich gut davon leben, gleichzeitig aber allen Menschen in die Augen schauen kann. Erfolg sehe ich vor allem in der Realisierung meiner Ideen. In meinem jetzigen Leben nenne ich als Beispiel meinen Beitrag zu „10 Jahre vereinigtes Deutschland": Der erste umfassende Berliner Mauerplan, ein absoluter Renner. Und auch: Die ehemalige Wachstube, ein total desolater Flachbau in der Berliner Mauer, wurde mir instandgesetzt und als künstlerisches Ensemble gestaltet. Die thematischen Graffiti rund um meinen neuen Laden eben da drin ist weltberühmt, und ich bin wahrscheinlich der meistfotografierte Laden der Welt: THE WALL HOUSE. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Sehr einfach, ich nehme sie an! Ich habe fünf Jahre aktiv Florett gefochten, ich habe ein gutes Reaktionsvermögen und außerdem: Meine komödiantische Laufbahn kommt mir hier hervorragend zugute. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ja. In meiner Entwicklung als Pantomime hat mich nachhaltig die persönliche Begegnung mit Marcel Marceau geprägt. Das war in meinem vorigen Leben. Meine Entwicklung als Gewerbetreibender basiert vor allem auf meinen eigenen Ideen und Initiativen, aber auch Glück, so sehe ich die Entscheidung, mir das nunmehrige „WALL HOUSE" als Laden unter Vertrag zu geben, als logische aber doch glückliche Entscheidung an: Entschieden durch Herrn Doktor Schulz, wiederholt Bürgermeister des Stadtbezirks. Danke! Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Das weiß ich nicht genau, aber ich bin ein international bekannter „bunter Hund", viele Besucher kommen, um mir halt mal die Hand zu schütteln und unbedingt ein Foto mit mir zu machen, zunehmend sind es Chinesen, und deren gibt es wohl eine Menge, da habe ich noch viel vor mir. Meine Individualität und Offenheit kommen wohl ganz gut an. Ich habe viele Stammgäste aus aller Welt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? In der Regel gelingt mir das. Ich hätte gern mehr Zeit für meine kleine Tochter, für die Familie, was aufgrund der beruflichen Erfordernisse nicht immer möglich ist. Meine Tochter ist mein persönliches Wunder, die Familie meine Energiequelle. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Seid flexibel, vertraut auf Eure individuelle Kraft und habt Mut zu Neuem, und lernt Sprachen, denn jede Sprache ist eine Brücke zur Welt. Ich schöpfe auch viel Kraft aus der Meditation, zum Beispiel das Denken in den Weiten des Kosmos relativiert die Wichtigkeit unserer Probleme doch ganz erheblich. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Lange fit zu bleiben, mein Geschäft der besonderen Art auf besondere Art auszubauen und noch mehr eigene, exklusive Artikel zu realisieren. Ihr Lebensmotto? Denke nicht an dein Alter, lebe. Das Leben ist immer jetzt!

✱ Glanze Peter Prof. Dr. agr. habil.

● Zur Person

Beruf: Diplom-Landwirt. Funktion: Hochschullehrer Universität Leipzig, Institut für Tropische Landwirtschaft, i. R. Geboren - Datum, Ort: 13. Juli 1930, Leipzig. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Kinder: Jens (1961), Jutta (1964) und Tino (1975). Eltern: Walter und Erna. Schöpferische Akte: Monographie 1972, Protokollband 1986. Internationale Postgraduale Weiterbildung der UNEP und UNESCO, 20 Hochschullehrhefte. Ehrungen: Ehrennadel der Karl-Marx-Universität Leipzig. Mitgliedschaften: Deutsche Agrarwissenschaftliche Gesellschaft, Arbeitskreis Internationale Landtechnische Zusammenarbeit. Hobbies: Gartenarbeit, Philatelie.

Copyrighted material

A R

und das positive Feedback der Kunden sehe ich als persönlichen Erfolg. Es sind nicht nur die nackten Zahlen und Fakten, die für mich Erfolg ausmachen, sondern vor allem die Gewißheit, eine sinnvolle Tätigkeit auszuüben, die auch anderen weiterhilft. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich sehe, daß mein Tun und Handeln positive Auswirkungen hat und unsere Kunden zufrieden sind. In diesem Sinne sehe ich mich als durchaus erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Das persönliche Engagement und die Fähigkeit, mich in Aufgaben hineinzuversetzen und Dinge voranzubringen. Um erfolgreich verkaufen zu können, muß ich wissen, was in den verschiedenen Bereichen rund um mich passiert. Nur dann kann ich zur richtigen Zeit am richtigen Ort die richtigen Entscheidungen treffen. Auch unsere guten Kooperationspartner tragen natürlich zum Erfolg bei. Der Umstieg vom Angestelltenverhältnis zur Selbständigkeit bereitete mir keine allzu großen Schwierigkeiten, da ich schon bei Schneiders über viele Jahre gewohnt war, eigenverantwortlich und mit hohem persönlichen Einsatz zu arbeiten. Ich glaube an mich, an meine Ideen und Ziele. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Nein, ich meine sogar, daß es Frauen in meiner Branche, die ja im kreativ-modischen Bereich angesiedelt ist, leichter haben. Mode und Design schreibt man schon rein emotional eher den Frauen zu. In einer männerdominierten, technischen Branche würde die Sache wahrscheinlich wieder anders aussehen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Alles, was kopiert wird, hat einen gewissen Anspruch auf Erfolg - wäre eine bestimmte Idee nicht erfolgreich, würde sie nicht kopiert werden. Trotz alledem wäre es im Sinne eines langfristigen Erfolges zu wenig, sich ausschließlich als Trittbrettfahrer an einen erfolgreichen Zug anzuhängen. Ich versuche bei Produktentwicklungen daher immer, für und mit meinen Kunden einen Zusatznutzen zu erarbeiten. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Ambition, mich beruflich selbständig zu machen, hat sicherlich familiäre Wurzeln. Ich verspüre immer schon den Wunsch, etwas aufzubauen, das meinen Stempel trägt, weil ich das Unternehmertum in meiner Familie als sehr positiv miterlebt habe. Auch mein Mann bestärkte mich in diesem Entschluß und meinte: „Wenn du eine Firma gründen willst, dann tu das - ich unterstütze dich!" Last but not least mein Geschäftspartner, der an mich geglaubt hat, und der mir angeboten hat, in ein gesundes Unternehmen mit bestehenden Strukturen einzusteigen, um aktiv am Unternehmenserfolg mitzuarbeiten. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Positives Feedback von zufriedenen Kunden, die mir vertrauen, ist im Geschäftsleben eine wunderbare Anerkennung. Im Privatleben sind es Familie und Freunde, die mir sagen: „Schön, daß du da bist, es ist toll, mit dir zu plaudern, du strahlst so viel positive Energie aus!" Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Sehr engagiert, kreativ, schnell, dynamisch, verläßlich, hilfsbereit - und vielleicht auch als Mensch, der sich zu wenig Zeit für sich selbst nimmt. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mein Geschäftspartner und ich beschäftigen derzeit eine Mitarbeiterin, die selbstverständlich ebenfalls ihren Teil zum Erfolg beiträgt. Sechs Hände können mehr bewerkstelligen als vier oder zwei. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Der Kuchen ist groß genug - leben und leben lassen! Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Dank der Unterstützung meiner Eltern, meines Mannes und von Freunden ist die Betreuung unserer Tochter Tina bestens organisiert und geregelt, wenn ich einmal länger arbeiten muß. Außerdem haben wir eine gute Schule gefunden, in der sie sich sehr wohl fühlt. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Wir sind ja noch in der wichtigen Aufbau- und Startphase des Unternehmens, und da bleibt für Weiterbildung leider momentan keine Zeit. In absehbarer Zukunft möchte ich aber auf diesem Sektor wieder aktiver werden und zum Beispiel einen Kurs für Klein- und Mittelunternehmer absolvieren. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich halte Zusammenarbeit für extrem wichtig. Erfolg entsteht auch durch ein konstruktives Miteinander, durch Geben und Nehmen. Man sollte die Stärken der anderen nutzen, aber auch ihre Schwächen zulassen und versuchen, diese zu kompensieren. Sonst rate ich zu ein bißchen Mut, zu positivem Denken und vor allem zu einem Beruf, der wirklich Freude macht. Setze den ersten Schritt, dann ist die halbe Arbeit schon geleistet. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte in erster Linie ein gesundes Unternehmen führen, das aber nicht allzu groß werden sollte, weil ich den Überblick behalten will. Je größer die Firma wird, desto weiter rücke ich automatisch von den Kunden weg - und das will ich vermeiden. Es würde mich natürlich freuen, wenn sich unsere Tochter eines Tages für diese Branche und für den Betrieb interessiert und ihn weiterführt. Aber diese Entscheidung liegt bei ihr und außerdem noch in weiter Ferne.

✱ Gmasz Monika

● Zur Person

Beruf: Gastwirtin, Funktion: Inhaberin, Tätig bei: Gasthaus und Pension Gmasz Monika., 7063 Oggau, Margarethengasse 2, Geboren-Datum, Ort: 9. März 1971, Familienstand: Verheiratet mit Franz, Kinder: Elisabeth (1996) und Franziska (2000), Eltern: Margarethe und Johann, Mitgliedschaften: Vorstand des Tourismusverbandes, Hobbies: Lesen von Kochbüchern, ein gutes Glas Wein genießen, gute Gespräche.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich die dreijährige Gastgewerbefachschule in Neusiedl am See, die ich 1987 erfolgreich abschloß. Nach Praktika in Neusiedl und Breitenbrunn kehrte ich in den elterlichen Betrieb zurück, da meine Mutter zu dieser Zeit das Gasthaus alleine führte und daher dringend Unterstützung brauchte. 1990 begannen wir mit verschiedenen Umbauten im Gasthaus, da für mich ab diesem Zeitpunkt klar war, daß ich das Geschäft übernehmen und weiterführen würde. 1993 erfolgte die Erneuerung des gesamten Inventars, was uns wieder neue Kunden brachte. So führe ich bis heute die Pension und das Gasthaus und koche auch immer noch selbst im Betrieb. Heute konzentrieren wir uns vor allem auf verschiedene Veranstaltungen wie Hochzeiten und Bälle, können aber ebenso sehr viele Touristen bei uns begrüßen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich viele Gäste bei mir begrüßen darf, die überdies mit unserer Leistung noch zufrieden sind und das auch artikulieren, sehe ich mich als erfolgreich. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich unsere Betriebe erfolgreich führen kann und von unseren Gästen auch entsprechend honoriert werde. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine Hartnäckigkeit und mein Durchsetzungsvermögen waren sehr wichtig für das Erreichen meiner Ziele. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Derzeit läuft eigentlich alles relativ reibungslos, was mit meiner Mitgliedschaft im Tourismusverband zu verdanken ist, da wir eventuelle Mißverständnisse bereits im Vorfeld ausräumen können. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Nein, wobei ich aber der Meinung bin, daß Frauen im Berufsleben mehr leisten als Männer. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Als etwa

Copyrighted material

ab dem Jahr 2000 unsere Gästezahlen stiegen und alle wirklich zufrieden mit unserem Angebot waren, setzte bei mir das Gefühl ein, erfolgreich zu sein. Es gibt nichts Schöneres für eine Wirtin, als ein volles Haus zu haben. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Eine wichtige Entscheidung war sicherlich der Umbau, der uns wesentlich mehr Gäste bescherte. Erst durch meinen großen Freundeskreis, der in verschiedensten Situationen aushalf, waren solche Veränderungen überhaupt möglich. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Wahrscheinlich etwas von beidem. Es ist nicht immer notwendig, das Rad neu zu erfinden, allerdings ist die Weiterentwicklung von Bestehendem sicher wichtig. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es war meine Mutter, die vor mir den Betrieb führte, und mich in jeder Hinsicht sehr prägte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich bin bei meinen Gästen sehr beliebt, was ich immer wieder zu spüren bekomme und was sehr oft ausgesprochen wird. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche, da ein erfolgreicher Betrieb nur mit motivierten Mitarbeitern zu führen ist. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Meistens ließ ich Bewerber sofort probearbeiten, um beiden Seiten die Möglichkeit zu geben, sich kennenzulernen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Durch viele Gespräche, Lob und Anerkennung. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich denke, als laire Vorgesetzte gesehen zu werden, die auch ein offenes Ohr für die Probleme der Angestellten hat. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Ich selbst konzentriere mich immer noch auf die Küche und überlasse das Service meinen Mitarbeitern, so macht jeder das, was er am besten kann. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Es gibt für mich keine Konkurrenz im eigentlichen Sinn. Meine Kollegen und ich pflegen ein sehr partnerschaftliches Miteinander und schicken uns auch gegenseitig Gäste, sollte das nötig sein, somit hält sich der sprichwörtliche Futterneid in Grenzen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Es war anfangs schwierig, da die Arbeit im Gastgewerbe sehr zeitintensiv ist. Als das Geschäft mehr wurde, stieg mein Mann in den Betrieb ein, wodurch die Planung gemeinsamer Freizeit etwas einfacher wurde. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wer die Möglichkeit hat, einen Familienbetrieb weiterzuführen, ist gut beraten, das zu tun, da die Situation am Arbeitsmarkt immer schwieriger wird und ein eigenes Unternehmen wirtschaftlich immer noch eine der sichersten Entscheidungen ist. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist es, in den nächsten Jahren erfolgreich im Betrieb weiterzuarbeiten und später ein wirtschaftlich stabiles Unternehmen an eine meiner Töchter zu übergeben.

✱ Gögl Klaus Ing.

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ing. Klaus Gögl Fahrzeugbau., 6233 Kramsach, Zentrum 19. Geboren - Datum, Ort: 13. September 1962, Innsbruck. Familienstand: Verheiratet mit Simone. Kinder: Thomas (1998). Mitgliedschaften: Obmann der Musikkapelle Kramsach. Hobbies: Schifahren, Radfahren, Bergwandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich war von jeher dazu vorgesehen, den elterlichen Betrieb in dritter Generation weiterzuführen. Ich besuchte die Höhere Technische Lehranstalt und arbeitete danach sogleich im elterlichen Betrieb mit. Unsere Firma produziert mittlerweile ausschließlich Anhänger für den kommunalen und gewerblichen Einsatz, beginnend bei Einachsanhängern bis hin zu Tandemanhängern. Inzwischen fertigen wir Tandemanhänger mit bis zu 30 Tonnen Gesamtgewicht. Mittlerweile produzieren wir pro Jahr 80 Stück.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg mißt sich für mich am Gewinn, am Bekanntheitsgrad sowie an der Kundenzufriedenheit und bedeutet für mich, Neues zu lernen und sich beständig weiterzuentwickeln. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich glaube schon, daß ich erfolgreich bin. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Der ständige Austausch mit den Kunden über spezielle Anforderungen und deren Umsetzung war und ist ausschlaggebend für meinen Erfolg. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Kunden stellen bestimmte Anforderungen, die ich stets versuche zu erfüllen. Ich erstelle die entsprechenden Entwürfe selbst und kann somit individuell auf die Wünsche meiner Kunden eingehen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Die Entwicklung zum Erfolg war eine kontinuierliche - ich kann nicht genau sagen, ab wann dies der Fall war. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die Entscheidung zur Individualität und zur Entwicklung unserer Anhänger waren erfolgreiche Entscheidungen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Unsere Stärke liegt in der Kreativität und Originalität. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es stand für mich stets fest, den elterlichen Betrieb weiterzuführen. Insofern war dieser Weg von jeher vorgezeichnet, und man kann sagen, daß die Prägung im Elternhaus stattfand. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die Zufriedenheit meiner Kunden über die Umsetzung ihrer Vorstellungen ist eine permanente Anerkennung. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es ist sehr schwierig, gute Fachkräfte zu halten. Nach Abschluß der Lehre wollen sich viele Mitarbeiter verändern. Ein weiteres Problem ist die Rohstoffbeschaffung, beispielsweise des Stahls. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich glaube, ich werde für meine Leistungen geachtet. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Speziell bei Lehrlingen ist es mir wichtig, daß diese aus einer intakten Familie stammen. Wenn dies der Fall ist, können sich die Mitarbeiter besser auf ihre Ausbildung und ihre Tätigkeit konzentrieren. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Individualität und das Eingehen auf die Wünsche der Kunden sind Stärken unseres Unternehmens. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Durch die Exklusivität unserer Erzeugnisse ist Konkurrenz im Moment nicht wirklich vorhanden. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Es ist mir wichtig, mir Zeit für meine Familie und meine Hobbys, beispielsweise die Musikkapelle, zu nehmen. Diese Zeit benötige ich als Ausgleich für meine Tätigkeit. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Sich zu bemühen, auf die Wünsche und Vorstellungen der Kunden einzugehen, ist ein Ratschlag, den ich der nachfolgenden Generation geben kann. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Finanziell unabhängig und erfolgreich zu sein sind meine Ziele. Ihr Lebensmotto? Zufrieden und fair sein.

✱ Goldmann Beate Dr. med.

● Zur Person

Beruf: Fachärztin für Innere Medizin. Funktion: Oberärztin der Inneren Abteilung des Krankenhauses Bethel Lichterfelde in Berlin i.R. Geboren - Datum, Ort: 22. Jänner 1939, Berlin-Tegel. Kinder: Ulrike und Irmela. Schöpferische Akte: Doktorarbeit zum Thema Veränderungen an der Trachealschleimhaut nach Betatronbestrahlung. Hobbies: Gartenarbeit.

Copyrighted material

zeitintensiv ist, sollte sie natürlich auch entsprechend finanziell abgegolten werden, doch ebenso wichtig sind für mich Anerkennung seitens der Gesellschaft und persönliche Zufriedenheit. Diese drei Punkte begründen für mich Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, da ich viele meiner bisherigen Ziele verwirklichen konnte, sehe ich mich als erfolgreich. Ich bin wirtschaftlich unabhängig und mit der derzeitigen Situation sehr zufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wahrscheinlich hatte ich das Glück, in mehreren Situationen zur richtigen Zeit am richtigen Ort gewesen zu sein. Überdies bin ich ein sehr geradliniger Mensch - womit ich mir allerdings nicht nur Freunde gemacht habe. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Großteils gelassen - allerdings steht für mich an erster Stelle das Bestreben, Probleme nicht auf die lange Bank zu schieben, sondern so schnell als möglich zu agieren. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Wir führten ein Bauprojekt in Graz durch, das sich über ein Jahr hinauszögerte. Da ich bereits enorme finanzielle Mittel investiert hatte, war ich unschlüssig über die Vorgangsweise, doch letztlich erwies sich die Entscheidung, eine Investition vorzunehmen, als richtig. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Grundsätzlich ist es sicherlich zielführender, den eigenen Weg zu beschreiten, als andere zu imitieren. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Nein - ich versuchte immer, meinen eigenen Weg zu gehen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die Tatsache, daß unsere Kunden immer wieder unsere Leistung in Anspruch nehmen, da sie mit dieser sehr zufrieden sind, ist für mich eine wichtige Form der Anerkennung. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Auf der rechtlichen Ebene gibt es immer wieder Probleme zu bewältigen. Hier wäre es notwendig, über die Bundesinnung verschiedene Gesetzesänderungen zu veranlassen, was wir derzeit auch auf mehreren Gebieten versuchen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine wesentliche, da sich ohne motivierte und qualifizierte Mitarbeiter kein Projekt erfolgreich verwirklichen läßt. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Da es in unserer Branche leider sehr schwierig ist, gute Mitarbeiter zu finden, überlege ich mir im Vorfeld sehr genau, für welchen Bereich jemand benötigt wird. Bei einem Bewerber versuche ich abzuschätzen, in welchen Bereich unserer Struktur er am besten passen könnte. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Neben einem dem Aufgabengebiet angepaßten Gehalt dient auch das ausgezeichnete Betriebsklima in hohem Maße der Motivation. Auch genießen meine Mitarbeiter zahlreiche Freiheiten. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir bauen an ausgesuchten Orten für sehr honorige Kunden, achten auf sehr kurze Bauzeiten und bieten durch unsere enge Zusammenarbeit mit Banken, Notaren und Rechtsanwälten auch höchstmögliche Sicherheit für unsere Käufer. Aufgrund unserer reichen Erfahrung verfügt das Unternehmen über die größtmögliche Kompetenz. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Partnerschaftlich - ich betrachte andere Firmen eher als Mitbewerber denn als Konkurrenten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich trenne diese beiden Bereiche strikt. Meine Privatwohnung liegt nicht in Graz, auch bin ich an den Wochenenden grundsätzlich nicht erreichbar, da es mir wichtig ist, in meiner Freizeit auszuspannen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate jungen Menschen, sich für einen Beruf zu entscheiden, der ihnen wirklich liegt, und sich nicht von anderen Personen in dieser Entscheidung beeinflussen zu lassen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte in den nächsten Jahren etwas mehr Freizeit für mich und meine Familie erübrigen können und mit spätestens 55 Jahren in der Lage sein, mich aus dem Berufsleben zurückzuziehen, um mich rein meinem Privatleben zu widmen.

✱ Göls Harald

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Göls Malerbetriebs GmbH., 1020 Wien, Große Pfarrgasse 21. Geboren - Datum, Ort: 4. August 1972, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Annette. Kinder: Saskia und Janine (1991). Eltern: Helmut und Monika. Hobbies: Tennis, Radfahren, Surfen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der Göls Beschichtung GmbH, 4030 Linz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ihren Anfang nahm meine Karriere, als ich nach Abschluß meiner Schulausbildung meine Lehre absolvierte und im Anschluß daran 1993 die Meisterprüfung ablegte. Mein Einstieg ins Berufsleben erfolgte im väterlichen Unternehmen. Mein Vater führte in Krems einen Malerbetrieb, in welchem mir bereits nach vier Jahren, 1997, die Prokura erteilt wurde. Ich blieb bis 2002 als Prokurist im elterlichen Unternehmen tätig, gründete jedoch bereits im Jahre 2000 meine erste eigene Firma. Nach diversen Differenzen die Unternehmensführung betreffend, stieg ich 2002 aus dem elterlichen Betrieb aus und war von da an vollkommen selbständig tätig. Ich kaufte bestehende Unternehmen, deren Besitzer in Pension gingen, auf und baute diese in weiterer Folge aus. Heute besteht die Unternehmensgruppe aus Firmen in Wien (Göls Malerbetriebs GmbH), Linz (Göls Beschichtung GmbH) und Kufstein. Da ich vom Privatkundenbereich hin zu Großbaustellen wollte, bin ich heute österreichweit und auch international tätig, wobei unser Spezialbereich in der Organisation von Großbaustellen liegt. Weitere Expansionen sind im Moment nicht geplant, ich möchte vielmehr bestehendes Potential ausbauen und entsprechend optimieren.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In beruflicher Hinsicht bedeutet Erfolg zunächst die finanzielle Absicherung des Unternehmens, die Zufriedenheit der Mitarbeiter, und auch, daß das Team und die Arbeit im Team funktionieren. Wir haben dies auch mit Hilfe eines externen Beraters - wie ich glaube - sehr gut geschafft. Die Führungsmannschaft trifft sich regelmäßig zwei- bis dreimal im Jahr zu strategischen Sitzungen, und dieser Teamgedanke ist meiner Meinung nach für den Erfolg ausschlaggebend. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich habe vieles schneller erreicht als gedacht, wobei ich als größten Erfolg erachte, daß ich heute trotz schwieriger Phasen - eine zu rasche Expansion betreffend - vollkommen bankenunabhängig agieren kann. Damals wußte ich, wenn ich das schaffe, kann ich auch in Zukunft alles weitere schaffen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mit Sicherheit mein Schritt in die berufliche Selbständigkeit - und das war auch der Moment, ab dem ich mich selbst als erfolgreich empfand. Diese Entscheidung war wesentlich für alle weiteren Entwicklungen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Meines Erachtens ist eine Mischung aus beiden Faktoren die beste Variante. Man muß sich selbst nicht immer neu erfinden, es gibt genug andere, die auch einen guten Weg verfolgen. Wichtig ist, für sich in der jeweiligen Situation den richtigen Weg zu finden. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Gute neue Mitarbeiter in der Führungsebene zu finden ist problematisch. Des weiteren sehe ich ein „Imageproblem", da Malerarbeiten auf Großbaustellen oft nur einen kleinen Teil des Auftrags

Copyrighted material

ausmachen, trotzdem in ihrer Wertigkeit aber zu gering angesehen werden. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mitarbeiter spielen eine ganz entscheidende, wenn nicht die wichtigste Rolle überhaupt, da der gesamte Erfolg mit ihnen steht und fällt. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Nach Persönlichkeit! Mir geht es nicht vorrangig um technische Kenntnisse, denn diese lassen sich auch nachträglich erwerben. Für mich sind Organisationstalent, Durchsetzungsvermögen und Teamintegrationsfähigkeit die wesentlichen Kriterien. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Meine Bauleiter sind alle erfolgsbeteiligt, d.h. die Motivation ist neben entscheidungstechnischen Einbindungen in erster Linie eine finanzielle. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Für einen Teil sicher ein bißchen unnahbar, weil ich mich aus manchen Entscheidungen, für die meine Bauleiter die Verantwortung tragen, bewußt heraushalte. Das Verhältnis zu meiner Führungsmannschaft würde ich als sehr kollegial bezeichnen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir haben ein gutes Netzwerk aufgebaut und sind innerhalb der Firma - die Verteilung der Aufgaben betreffend - sehr gut strukturiert. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da ich mein Verwaltungsbüro an meinen Wohnort verlegt habe, kann ich so mehr Zeit bei meiner Familie verbringen, als dies früher der Fall war, wo ich noch öfter als heute zwischen den Firmen unterwegs war. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es fällt einem nichts in den Schoß. Egal in welcher Branche, man kann überall erfolgreich sein, aber dazu braucht es Konsequenz, Innovationsdenken, Teamfähigkeit und vor allem Durchhaltevermögen. Der finanzielle Erfolg stellt sich irgendwann von selbst ein. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte weiterhin in dem, was ich mache, erfolgreich sein, gesund bleiben, und wünsche mir auch, daß mein Familienleben weiterhin harmonisch verläuft.

✱ Golzar Gabriele

● Zur Person

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Renate Weiss Designerschmuck Inh. Gabriele Golzar., 2340 Mödling, Hauptstraße 71. Geboren - Datum, Ort: 6. Jänner 1967, Wien. Eltern: Renate Weiss. Schöpferische Akte: Artikel in „Diva" und „Shopping Guide". Ehrungen: Auszeichnungen des Magazins „Schmuck" für „Exzellente Schmuckkultur und besonderen Einsatz" (2006 und 2007). Hobbies: Wasserski, Bergsteigen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte in Wien eine Optikerlehre bei der Firma Schau Schau, wechselte danach aber in die Gastronomie. In weiterer Folge baute ich 1995 für Attila Dogudan und sein Unternehmen Do & Co im Casino Baden den Gastronomiebetrieb auf. Die nächste berufliche Station war jene der Hoteldirektorin des 5-Sterne-Hotels Kobenzl in Salzburg. Nach eineinhalb Jahren ging ich zum Kontaktlinsenspezialisten Bausch & Lomb, wo ich in mein ursprünglich erlerntes Metier zurückkehrte. Ich war dann einige Jahre für Bausch & Lomb im Außendienst in Westösterreich tätig. 2001 wechselte ich als Verkaufsleiterin für Mittel- und Südösterreich in die Kosmetikbranche. Anfang 2006 übernahm ich das Juweliergeschäft meiner Mutter und führe es seither mit wachsendem Erfolg.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Unerschöpfliche Freude an dem, was ich tue. Es ist ein wunderbares Gefühl, Menschen mit Schmuckstücken, die wie angegossen zu ihnen passen, eine Freude bereiten zu können. Wenn Kunden bei mir ein Schmuckstück entdecken, an dem sie nicht vorbeigehen können, ist das mein schönster Erfolg. Die Basis meines Erfolgs sind zufriedene Stammkunden, die sich in meiner Schmuckkultur wiederfinden. Das ist eine spezielle Form des Designerschmucks - kreative Handwerkskunst gepaart mit HighTech, ein Spiel unterschiedlichster edler Materialien, wie Perlen, Platin, Brillanten kombiniert mit progressiven Materialien wie Kautschuk, Kieselsteine, Stahl. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich meinen Beruf mit großer Freude ausübe und damit mein Leben finanzieren kann. Der Wechsel vom Angestelltenverhältnis in das selbständige Unternehmertum ist natürlich eine Umstellung, aber ich denke, daß ich auf einem guten Weg bin. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Es sind viele Parameter, die zum Erfolg der Firma beitragen - in meinem Fall hat meine Mutter ja bereits wesentliche Voraussetzungen geschaffen. Sie hat einen zufriedenen Kundenstock aufgebaut, der auch mir bis heute treu ist, und sie hat immer nur auf erstklassige und außergewöhnliche Ware gesetzt. Ich konnte durch mein persönliches Engagement und durch Marketingaktivitäten und Events den Kundenstock erweitern. Vor allem junge Leute zieht es zunehmend in mein Geschäft. Auch Medienberichte und Auszeichnungen unterstützen die zunehmende Popularität. Wer sich im Einzelhandel nur mit der Motivation selbständig macht, viel Geld zu verdienen, wird wahrscheinlich enttäuscht werden. Leidenschaft und Liebe zum Beruf, Einsatzbereitschaft und Durchhaltevermögen sind das Fundament, auf dem man aufbauen muß. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Nein, das glaube ich nicht. Gerade in meiner Branche und mit meinem Sortiment lassen sich Frauen gerne von einer Frau beraten; und Männer, die ihre Liebste überraschen wollen, vertrauen wohl auch eher auf die Meinung einer Frau. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Man braucht in dieser Branche ein relativ großes Warenlager, um den Kunden eine ständig wechselnde Auswahl an individuellen Schmuckstücken bieten zu können. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Der Einzelhandel steht und fällt mit der Chefin oder dem Chef. Die Kunden geben viel Geld für einen Luxusartikel aus, und die meisten erwarten sich, von mir persönlich beraten und betreut zu werden. Dennoch bin ich von einem guten Team abhängig. Ohne kreative Mitarbeiter, denen die Arbeit ebensoviel Spaß macht wie mir, wäre dieser Erfolg undenkbar. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Lob und Anerkennung sind das Um und Auf. Aber auch gegenseitiger Respekt und ein gewisser Freiraum in dem jeweiligen Betätigungsfeld sind die Voraussetzung für ein erfolgreiches Miteinander und ein angenehmes Betriebsklima. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das funktioniert wunderbar, auch weil meine Öffnungszeiten Raum für Privatleben lassen. Ich wohne 20 Fußminuten von zu Hause entfernt, und mein Weg führt mich durch den Wienerwald. Daheim erhole ich mich im Garten, auch viele meiner Freunde wohnen in der näheren Umgebung. Ich genieße das Privatleben ebenso wie meinen Beruf. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es ist nicht wichtig, was man tut, aber das, was man tut, sollte man mit Freude machen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte mit meinem Geschäft Menschen eine Plattform bieten, wo sie sich gemütlich zurückziehen und gustieren können und sich selbst oder ihrem Partner mit dem einen oder anderen individuellen Schmuckstück eine Freude bereiten können. Das gelingt mir zwar jetzt auch schon, ich möchte aber die Frequenz und den Bekanntheitsgrad noch steigern. Ihr Lebensmotto? Der Optimist irrt sich genauso oft wie der Pessimist, aber er hat viel mehr Spaß dabei.

Copyrighted material

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine mir gesetzten Ziele zu erreichen und persönliche Träume zu verwirklichen. Erfreuliche Erfahrungen mit Kunden tragen ebenfalls zum Erfolg bei, allerdings habe ich in letzter Zeit bemerkt, daß es immer schwieriger wird, Kunden zufriedenzustellen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, da ich rückblickend wieder dieselben Entscheidungen treffen würde. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ein zentraler Faktor war meine Beharrlichkeit, die mich all meine Ziele umsetzen ließ. Ich hatte von Anfang an einen vorgezeichneten Weg, den ich konsequent beschritt, und von dem ich daher nie abkam. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich sehe in jeder Herausforderung die Chance, etwas zu verändern und Probleme zu lösen. Aus dieser positiven Haltung resultiert letztendlich wieder ein Glücksgefühl. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine wesentliche. Ab einer gewissen Größe läßt sich ein Unternehmen nicht mehr alleine führen, was es notwendig macht, Aufgaben zu delegieren. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Die fachliche Qualifikation steht für mich nicht unbedingt im Vordergrund. Das Auftreten des Bewerbers und mein persönlicher Eindruck zählen mehr für mich; auch muß ein neuer Mitarbeiter eine entsprechende Kommunikationsfähigkeit mitbringen, die im Verkauf nicht wegzudenken ist. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wenn nicht schon eine gewisse Eigenmotivation vorhanden ist, dann ist es immer schwierig, von außen zu motivieren. Maßnahmen können nur greifen, wenn sie auf fruchtbaren Boden fallen. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Als sehr energiegeladenen, gerechten und emotionalen Vorgesetzten. Meine Mitarbeiter wissen, daß sie auch mit Problemen zu mir kommen können. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Das Unternehmen ist klar strukturiert und spricht seine definierten Zielgruppen an, wodurch Sicherheit für den Kunden geschaffen wird. Wir halten unsere Versprechen ein, wozu der Umtausch eines Artikels ebenso zählt wie das Rückgaberecht. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Mittlerweile sehr gut, da ich in meiner Freizeit versuche, Energie für meinen Beruf zu tanken. Da meine Partnerin selbst in unserem Unternehmen tätig ist, können wir uns über unseren Beruf austauschen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Wir bieten betriebsintern ein umfangreiches Schulungsprogramm für unsere Mitarbeiter an, das die verschiedensten Bereiche der Weiterbildung abdeckt, und wo wir mit anderen Konzernen zusammenarbeiten. Intern gibt es natürlich ebenso Besprechungen und Lösungsansätze, die ich gemeinsam mit meinen Mitarbeitern umzusetzen versuche. Ich persönlich besuche Seminare, die mir interessant erscheinen; genau quantifizieren läßt sich der Aufwand allerdings nicht. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Am entscheidendsten ist, an sich zu glauben und authentisch zu bleiben. So lassen sich die eigenen Vorstellungen am besten in die Realität umsetzen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte weiter in der Hierarchie aufsteigen und irgendwann eine Führungsposition einnehmen, in der ich vieles bewegen und weiter erfolgreich Mitarbeiter führen kann. Ihr Lebensmotto? Durch meine Ruhe bewege ich.

✱ Grabner Werner

● Zur Person

Beruf: Vermessungstechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: BsG Bauingenieur services GmbH., 1300 Wien-Flughafen, World Trade Center 175. Hobbies: Sport, Technik (Physik), Lesen (Politthriller), Fotografieren, Autofahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Lehre zum Maschinenschlosser gab ich nach einem Jahr wieder auf und absolvierte stattdessen die Lehre zum Vermessungstechniker. Nach fünfjähriger Berufspraxis belegte ich zusätzlich einen Kurs für Techniker. Ich war jahrelang in einem kleinen Planungsbüro beschäftigt, dann zog ich vom Land in die Stadt Wien und suchte mir eine neue Arbeitsstelle in einem Planungsbüro im Bereich Tiefbau (Straßenbau). Nach vier Jahren wechselte ich in ein anderes Planungsbüro im Bereich Straßenbau. Ich entwickelte mich in den Bereichen CAD-Technologie und Straßenplanung weiter und konnte an einem interessanten Flughafenprojekt die Bauherrensituation kennen lernen. Auch begann ich mich mehr mit dem Fachgebiet Hochbau zu beschäftigen. Weiters ergab sich meine Teilnahme an einem Großprojekt und in der Folge die Leitung eines Projekts. Seit 2001 bin ich gemeinsam mit zwei anderen Gesellschaftern handelsrechtlicher Geschäftsführer der Bauingenieur services GmbH. Das Unternehmen BsG ist im Bereich Statik, Planung und Baumanagement tätig und deckt eine große Bandbreite an Services im Bauwesen ab. Wir arbeiten für den Flughafen Wien, bieten im Planungsbereich ein breites Spektrum und übernehmen die Planung und Durchführung von Bauprojekten.

> „Ich rate generell jedem jungen Menschen, viel zu lesen, um sich umfassendes Wissen anzueignen."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich mehr, als nur viel Geld zu verdienen, denn Geld ist nicht mehr als ein Mittel zum Zweck. Anerkennung für die Qualität einer Leistung zu erhalten ist ein wesentlicher Bestandteil von Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich habe bisher beruflich viel erreicht, aber noch viel vor. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Das Leben ist endlich, also sehe ich es auch als Spaß an. Ich kann auch an meine Grenzen gehen und sie allmählich ausweiten. Bestimmt bin ich ein Pragmatiker und sehr praktisch ausgerichtet. Auch bin ich verläßlich und scheue Arbeit nicht, im Gegenteil, ich arbeite gerne und viel. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Wirkliche Probleme gibt es nicht für mich. Ich denke, daß es ernsthafte Probleme in einem sozial abgesicherten Land wie Österreich nicht gibt. Bei bautechnischen Problemen setze ich auf den theoretisch fundierten Hintergrund, den unser Unternehmen aufzuweisen hat. In der Bautechnik gibt es ein dichtes Regelwerk zu berücksichtigen. Man braucht auch juristisches Know-how - noch habe ich keinen Prozeß verloren. Entscheidungen treffe ich bevorzugt alleine, auch wenn es im Rahmen der GmbH Absprachen zu treffen gibt. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Rückblickend denke ich, daß ich in meiner Jugend sicherlich eine Persönlichkeit gebraucht hätte, die mich gut leitet und vertrauensvoll führt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das Privatleben kommt ein wenig kurz, und das liegt daran, daß ich volles Engagement für meine Arbeit leiste. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es gibt unterschiedliche Menschentypen - jeder interessiert sich für etwas anderes. Ich rate generell jedem jungen Menschen, viel zu lesen, um sich umfassendes Wissen anzueignen, wobei man nicht alles unreflektiert übernehmen und glauben darf. Ein Schulabschluß alleine ist nicht viel wert, wichtiger ist das, was man in der Praxis lernt.

Copyrighted material

Nordamerikanischen Gesellschaft für Kinderorthopädie 2005; Präsident der Internationalen Gesellschaft für Ultraschall am Stütz- und Bewegungsapparat (ISMUS) 1990/1991, Vizepräsident der Österreichischen Gesellschaft für Orthopädie 1990, Präsident der Österreichischen Gesellschaft für Orthopädie 1991/92, Präsident und Vorsitzender des Süddeutschen Orthopädenkongresses Baden-Baden 2004. Hobbies: Jagd, Fischen, Golf, Schwimmen, Sport allgemein. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vortragstätigkeit und Abhaltung von Ausbildungskursen weltweit; Koordinator im Rahmen der ARGE Gesundheits- und Betreuungsdienste; Koordination der Aktivitäten von Volkshilfe, Alten- und Pflegeheimen, Rotes Kreuz usw.; Organisation von Gesundheitsmessen und einschlägiger Informationsveranstaltungen im Bezirk Murau; Obmann der Steirischen Holzstraße.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Ablegung der Reifeprüfung in Klagenfurt absolvierte ich an der Karl-Franzens-Universität Graz das Studium der Medizin, das ich 1971 mit der Promotion zum Dr. med. univ. abschloß. Das war für mich bereits der erste Schritt in eine erfolgreiche Zukunft. Im Anschluß daran absolvierte ich in den Krankenanstalten Mürzzuschlag, Rottenmann und Stolzalpe sowie an der Universitätsklinik Graz meinen Turnus, den ich 1975 abschloß. Es folgte eine einjährige Ausbildung an der Kinderchirurgischen Abteilung des Landeskrankenhauses Klagenfurt. Berufliche und persönliche Prägung erfuhr ich vor allem hier auf der Stolzalpe durch die daran anschließende Facharztausbildung für Orthopädie und Chirurgie, wo ich vor allem auch lernte, mich nicht nur auf das eigene Fach zu konzentrieren, sondern auch nach links und rechts zu schauen. 1980 war ich bereits Facharzt für Orthopädie und Chirurgie und fungierte als Oberarzt im damaligen Landessonderkrankenhaus Stolzalpe. In diese Zeit fällt auch meine Entwicklung der Hüftgelenksuntersuchung mit Ultraschall beim Säugling, also der Hüftsonographie. Diese Untersuchung, die ohne schädliche Röntgenstrahlen auskommt, entwickelte ich in der Folge auch weiter, wodurch ich mir weltweit Anerkennung und wissenschaftliches Ansehen erwarb. In der Hüftendoprothetik wurde im Landeskrankenhaus Stolzalpe zusammen mit deutschen und Schweizer Ärzten und Technikern ein künstliches Hüftgelenk sowie ein Pfannennavigationssystem entwickelt, ebenso wurde im Rahmen der Orthopädischen Abteilung ein Ausbildungszentrum für die Implantation künstlicher Kniegelenke aufgebaut. Meine fachliche Qualifikation konnte ich durch internationale Stipendien der Charité Berlin und Halle an der Saale im Jahre 1981, der Deutschen, Schweizer und Österreichischen Gesellschaften für Orthopädie mit Studienaufenthalten in England, den USA und Kanada im Jahre 1983 noch erweitern und vertiefen. Weitere Meilensteine meines Berufsweges waren meine Habilitation an der Karl-Franzens-Universität Graz 1984 und besonders die Aufnahme in die Deutsche Gesellschaft der Naturwissenschaften „Leopoldina" im Jahre 2000, der ältesten wissenschaftlichen Gesellschaft der Welt, vergleichbar mit der französischen Akademie der Wissenschaften oder der englischen Royal Academy. 1988 wurde ich zum Chefarzt der Orthopädischen Abteilung und zum Ärztlichen Direktor am Allgemeinen und Orthopädischen Landeskrankenhaus Stolzalpe bestellt. Seit 1990 lehre ich auch als außerordentlicher Professor an der Karl-Franzens-Universität Graz.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Im Laufe der Zeit wandelt sich dieser Begriff. Früher bedeutete für mich Erfolg, wenn ich Ehrungen im Zusammenhang mit meinen wissenschaftlichen Erfolgen erfahren durfte. Heute verleiht mir ein inneres Gefühl der Zufriedenheit, wenn Patienten unser Haus nach ihrer Genesung zufrieden wieder verlassen. Oder wenn ich sagen kann, dieser Tag hat sich gelohnt. Sehen Sie sich als erfolgreich? Diese Frage möchte ich relativieren. Erfolg kann auch im Kleinen liegen. Wenn ein Bauarbeiter in der Hitze des Tages seine Arbeit verrichtet, ist er genauso erfolgreich, wie wenn wir einen Patienten „zusammenflicken". Die Arbeiten sind nicht gleich, sie sind gleichwertig. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Gunst der Stunde: Ich hatte Glück, in eine gute Zeit hineingeboren worden zu sein. Aber besonders auch meine grenzenlose wissenschaftliche Neugierde, als Triebfeder meiner Forschungsarbeiten. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Primär einmal mit einem uneingeschränkten Optimismus. Es gibt nichts, was es nicht gibt und was man nicht bewegen könnte. Man muß mit einer absolut positiven Einstellung an die Problemstellung herangehen. Ich sage auf jeden Fall, das geht - wenn ich auch noch nicht genau weiß, wie. Dazu gehört auch eine gewisse Kompromißbereitschaft. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Mit Erreichen jeder Karrierestufe freue ich mich, empfinde ich mich als erfolgreich. Früher hatte ich große Ziele vor Augen, und wenn ich diese erreicht hatte, war ich erfolgreich. Heute bewerte ich mich jedoch als erfolgreicher, weil ich das tägliche positive Geschehen als Erfolg ansehe. Man muß sich dazu seine wissenschaftliche Neugierde unbedingt bewahren. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Wir steigen alle auf den Schultern unserer Lehrer hoch, daher verachtet mir die Meister nicht! Die erste Stufe ist immer die Imitation. Schüler werden von ihren Lehrern geprägt, und manche verhalten sich genauso wie ihre Lehrmeister. Diese Phase ist für die persönliche Weiterentwicklung von großer Bedeutung. Ab einem gewissen Stadium muß man jedoch seinen eigenen Weg gehen, also seine Originalität finden. Anders ausgedrückt, besteht ein Experte aus einem Dectamer, also jemandem, der angelerntes Wissen wiedergibt, und einem Prozessoden, welcher neue Wege, also lösungsorientierte Prozesse sucht. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ja, mein Lehrer und Vorgänger hier im LKH Stolzalpe, Primarius Professor Dr. Hermann Buchner, und meine Frau, weil sie meinen beruflichen Werdegang mit allen Belastungen mitgetragen, mich begleitet und unterstützt hat. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Viele nationale und internationale wissenschaftliche Auszeichnungen, Ehrungen, Forschungsaufträge und Mitgliedschaften, Einladungen zu Vorträgen und Abhaltung von Kursen weltweit. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Frage der zukünftigen Finanzierung unseres Gesundheitssystems stellt ein Problem dar. Wieviel ist uns tatsächlich Gesundheit wert, was darf was kosten, und wer bezahlt? Manche verwechseln die Gesundheitsinstitutionen mit einem Selbstbedienungsladen. Man ist nicht bereit, zur Wahrung der eigenen Gesundheit etwas beizutragen, verlangt aber die uneingeschränkte Versorgungsleistung. Solange die Stange Zigaretten weniger kostet als der Krankenkassenbeitrag, gibt es keinen sichtbaren, ernstzunehmenden Lösungsansatz. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Stärken unseres Institutes liegen in seiner flachen Hierarchie. Bereits 1968 habe ich begonnen, Spezialistengruppen zu bilden, denen Teilgebiete zugeordnet wurden, um absolute Spitzenmedizin zu betreiben, verbunden mit der Einräumung einer gewissen Selbständigkeit. In diesem System hat jeder Arzt große Freiräume für spezielle Entwicklungen und kann Erfolge für sich selbst in Anspruch nehmen und erfahren. Wir haben neben dem Qualitätsmanagement auch ein Risikomanagement eingerichtet, um Wiederholungen von Fehlern zu vermeiden. Wir Ärzte, vom Chefarzt bis zum Turnusarzt, tauschen uns auch in einem Forum aus, in dem jeder seine Meinung äußern kann, um eventuell aufgetretene Spannungen abzubauen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Mein Beruf ist mein Hobby! Man muß sich am Abend etwas vornehmen, woraus man am Folgetag Freude schöpfen kann. Einmal am Tag sich selbst etwas Gutes tun - und nicht darauf warten, bis dieser Umstand eintritt. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?

Copyrighted material

des Geschäftes 1997 zeichnete sich bereits ab, daß wir auch in Zukunft den Standort würden halten können, was mich in meinem Weg bestätigte. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Als ich mich 1995 nach dem Tod meines Mannes entschloß, das Geschäft nicht zu schließen, sondern fortzuführen. Rückblickend war das die richtige Entscheidung. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Nein - bisher erreichte ich meine Ziele immer alleine und kämpfte selbst darum, meine Wünsche zu erfüllen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich werde im Ort respektiert. Auch der Neid, dem ich hin und wieder begegne, bedeutet für mich eine Form der Anerkennung. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Konkurrenz durch Diskontmärkte wird immer stärker. Der Markt ist derzeit bereits sehr übersättigt, was es für alle Händler immer schwieriger macht, gute Umsätze zu erzielen. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich werde respektiert und teilweise auch bewundert, woraus sich für mich natürlich wieder die Motivation ergibt, meinen Weg weiterzugehen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Meine Mitarbeiter sind für den Erfolg meines Unternehmens von großer Bedeutung. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Für mich standen immer persönliche Kriterien im Vordergrund. Ich verfüge über eine sehr gute Menschenkenntnis, die mich bisher selten im Stich ließ. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wir haben ein sehr gutes Betriebsklima und pflegen ein freundschaftliches Verhältnis zueinander, was dazu beiträgt, daß jeder gerne seiner Arbeit nachgeht. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unser Geschäft fungiert mittlerweile als Kommunikationszentrum. Wir versuchen auch ungewöhnliche Wünsche zu erfüllen, was von unseren Kunden natürlich honoriert wird. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich versuche beides zu trennen, was in einem kleinen Ort wie Schattendorf natürlich nicht immer möglich ist. Alles in allem habe ich jedoch einen guten Weg gefunden. Beruf und Privatleben recht gut zu vereinbaren, zumal wir das Geschäft zweimal im Jahr für eine Woche schließen und ich auch darüber hinaus genügend Freizeit habe. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man sollte nicht resignieren, selbst wenn es einmal schwierige Phasen im Leben gibt. Auf jedes Tief folgt auch wieder ein Hoch, und es kann nicht schaden, beide Seiten zu kennen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte bis zu meiner Pensionierung das Geschäft noch erfolgreich weiterführen, um es anschließend meiner Tochter zu übergeben, die es hoffentlich in meinem Sinne weiter betreiben wird.

✱ Grammer Karl a.o. Univ. Prof. Dr. rer.nat.

● Zur Person

Beruf: Verhaltensforscher. Funktion: Wissenschaftlicher Leiter. Tätig bei: Ludwig-Boltzmann-Institut, 1090 Wien, Althanstraße 14. Geboren - Datum, Ort: 9. Dezember 1950, Mühlacker/Deutschland. Familienstand: Verheiratet mit Irmgard. Kinder: Benedikt (1985).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Zoologie und Anthropologie an der Universität München. Der Anstoß für meine weitere wissenschaftliche Tätigkeit war meine Diplomarbeit „Helfen und Unterstützen in Kindergruppen", die ich an der Forschungsstelle für Humanethologie in der Max-Planck-Gesellschaft unter der Leitung von Prof. Eibl-Eibesfeldt verfaßte. Meine Dissertation schrieb ich 1982 über die Entwicklung von Handlungsstrategien in Kindergruppen („Wettbewerb und Kooperation: Das Eingreifen in Konflikte unter Kindergartenkindern"). Von 1985 bis 1991 arbeitete ich als wissenschaftlicher Assistent an der Forschungsstelle für Humanethologie in der Max-Planck-Gesellschaft, anschließend habilitierte ich an der Formal- und Naturwissenschaftlichen Fakultät der Universität Wien. 1992 erfolgte meine Berufung zum wissenschaftlichen Leiter des Ludwig-Boltzmann-Institutes für Stadtethologie.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In der Wissenschaft ist Erfolg eine finanzielle Absicherung und dann vorhanden, wenn man eine führende Position erhält. Aber den eigentlichen Erfolg kann man mit Geld nicht messen. Erfolg ist die Anerkennung einer Arbeit durch Kollegen und die Öffentlichkeit. Wenn man einmal pro Woche im Fernsehen auftritt und fünf Interviews gibt, dann leidet die Arbeit darunter. Unter der überdurchschnittlichen Arbeitsbelastung leidet auch die Familie. Das ist der Preis für Erfolg. Für mich ist Erfolg mit Zufriedenheit nicht gleichgestellt. Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ich sehe mich als mittelmäßig, sonst hätte ich meine Entwicklung aufgegeben. Wenn man sagt, man ist erfolgreich, dann betrachtet man etwas als abgeschlossen und ruht sich aus. Bei mir ist das nicht der Fall. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Erfolg ist von Zufällen abhängig und verlangt nach Konsequenzen. Man darf sich nie entmutigen lassen und darf in der Forschung nie aufgeben. Man muß dort bleiben, wo man glaubt, am richtigen Platz zu sein. Ebenfalls ein wesentlicher Faktor ist Fleiß. Mein Arbeitstag dauert seit Jahren zwölf Stunden. Erfolg durch Fleiß ist aber die leichtere Form des Erfolges. Wesentlich schwieriger ist Erfolg durch Innovation. Um diesen Erfolg zu erreichen, muß man dauernd neue Ideen generieren, einen unerschöpflichen Vorrat an Kreativität haben und bereit sein, sich permanent gegen herrschende Meinungen durchzusetzen. Kennen Sie Mißerfolge? In der wissenschaftlichen Arbeit ist man damit immer konfrontiert. Aus Mißerfolgen lernt man, wie man es das nächste Mal besser machen kann. Man darf sich davon nicht deprimieren lassen. Woraus schöpfen Sie Kraft? Aus meiner Neugierde und der Freude am Entdecken. Ein Wissenschafter kann jeden Tag auf etwas Neues stoßen, das ist sehr aufregend. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte weiter Bücher schreiben, die zu populärwissenschaftlichen Bestsellern werden. Von meinem letzten Buch wurden 25.000 Stück verkauft, was für wissenschaftliche Literatur nicht schlecht ist. Manchmal träume ich davon, auf einer einsamen Insel zu wohnen, weil die permanenten Kontakte mit einer Vielzahl von Menschen manchmal sehr anstrengend sind.

✱ Graser Werner

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: ylem® unique advertising, graser, hager OEG., 1030 Wien, Landstraßer Hauptstraße 75-77/6. Geboren - Datum, Ort: 28. August 1965, Eisenstadt. Familienstand: Verheiratet mit Bettina. Eltern: Barbara und Johann. Hobbies: Hund, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Höhere Graphische Bundes-Lehr- und Versuchsanstalt, Fachrichtung Fotografie, und war danach in einem Repro- und Bildbearbeitungsstudio tätig, wo ich mit der Retusche von Bildern betraut war. Da ich von der Fotografie kam, fühlte ich mich dort sehr wohl, zusätzlich absolvierte ich eine Ausbildung im Bereich

Copyrighted material

anbieten. Da haben wir uns in den letzten Jahren von der klassischen „reinen" Übersetzung weg zur Sprachdienstleistung ganz allgemein entwickelt. Das kann die Erstellung von Texten sein, aber auch die Beratung in der sprachlichen Gestaltung von Werbematerialien und anderen Unterlagen. Wir sind gegenüber neuen Modellen der Zusammenarbeit mit unseren Kunden sehr aufgeschlossen und ersetzen etwa für einen Konzern die technische Dokumentationsabteilung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, konstruktiv miteinander und aneinander zu wachsen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, immer dann, wenn ich wieder eine kleine oder größere Hürde genommen habe, freue ich mich, weil diese Erfolge oft auch für das ganze Team sehr wichtig sind. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Basis ist sicher unsere fachliche Kompetenz. Aber als entscheidend erlebe ich, mich in die Position des anderen einzufühlen und zu spüren, was er braucht und was für ihn wichtig ist. So kann ich nicht nur ein Produkt abliefern, sondern eine Dienstleistung, nämlich auch Beratung und die Anpassung unserer Ressourcen an den Kundenwunsch. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Als selbständige Übersetzerin hatte ich in dieser Hinsicht noch nie Schwierigkeiten. Ich werde im Gegenteil immer als kompetent anerkannt. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Mutter, Eleonore Puschkarski, war immer mein Vorbild, besonders auf menschlicher Ebene. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Meine langjährigen Mitarbeiter sind ausgebildete Übersetzer, die sowohl auf der fachlichen als auch auf der technischen Ebene kompetent sind. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die Frage ist eher, wo überhaupt die Grenze ist. Ich habe nie bewußt eine gezogen. Die Arbeit stand immer ein bißchen im Vordergrund, doch Familie und Freunde haben in meinem Leben einen großen Stellenwert und sind eng mit meinem Berufsleben verknüpft. Meine Tochter, zum Beispiel, arbeitet - von Washington aus - für das Unternehmen und ist über Webcam live bei unseren Besprechungen mit dabei. Und danach plaudern wir eben auch noch ein wenig privat weiter. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Natürlich hatte ich immer das Ziel, wirtschaftlich erfolgreich zu sein und meinen Mitarbeitern gute Konditionen zu bieten. Aber wichtig war für mich vor allem, daß wir im Team - intern und mit den Kunden - gemeinsam gute Lösungen erarbeiten und uns gemeinsam weiter entwickeln. Heute würde ich sagen, daß ich dieses Ziel erreicht habe. Nun möchte ich das, was ich in den letzten 20 Jahren aus dem Unternehmen gemacht habe, auch in gute Hände weitergeben. Vielleicht werden es die meiner Tochter sein, vielleicht die eines anderen jungen, interessierten und engagierten Menschen. Das ist noch ganz offen. Ihr Lebensmotto?. Jugendlicher Schwung und seriöse Erfahrung bringen uns als Menschen und als Dienstleister weiter. ODER: Jedes überwundene Problem bedeutet Wachstum - ich möchte mich mit meinen Mitarbeiterinnen, mit meinen Kunden, mit meinen Freunden weiterentwickeln.

✱ Grill Angelika

● Zur Person

Beruf: Hotel- und Gastgewerbeassistentin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Villa Masianco - Otto Moser., 6330 Kufstein, Unterer Stadtplatz 18. Geboren - Datum, Ort: 12. Juni 1975, Kufstein. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Otto. Kinder: Lisa Marie (1993). Eltern: Rosa und Johann. Hobbies: Laufen, Lesen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule begann ich eine Lehre im Gastgewerbe. Ich wurde während der Lehrzeit schwanger, konnte aber meine Ausbildung im Jahre 1993 abschließen, da mein Lehrherr Verständnis für meine Situation zeigte. Als ich meinen Mann kennenlernte, gab ich ihm zuliebe das Gastgewerbe auf, was sich in weiterer Folge allerdings als Fehler erwies. Mein Ziel war, mich beruflich selbständig zu machen, doch da mein Mann nicht wollte, daß ich im Gastgewerbe arbeite, eröffnete ich 1997 ein Modegeschäft, das leider nicht sehr erfolgreich war. Nach der Trennung von meinem Mann kehrte ich ins Gastgewerbe zurück, beglich meine Schulden und begann schließlich als Kellnerin in der Pizzeria Villa Masianco bei Otto Moser zu arbeiten. Im Laufe der Zeit lernte ich das Lokal kennen, und nach etwa einem Jahr wurde mir mehr Verantwortung übertragen. Schließlich wurde ich mit der Funktion der Servicechefin betraut, die ich seither innehabe.

> „Erfolg stellt sich nicht von selbst ein, sondern ist etwas, das man sich hart erarbeiten muß."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg stellt sich nicht von selbst ein, sondern ist etwas, das man sich hart erarbeiten muß. Erfolgsmenschen kennen die Sonnen- und die Schattenseiten des Lebens und können daher den Erfolg auch entsprechend schätzen. Die Umsetzung der eigenen Ziele ist hier ebenso wichtig wie die Tatsache, persönliche Zufriedenheit zu erlangen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich viele Ziele für mich verwirklichen konnte und heute dort bin, wo ich immer hinwollte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wahrscheinlich war es mein Optimismus, der mich auch in schweren Zeiten nicht verzweifeln und immer nach vorne blicken ließ. Zusätzlich hatte ich gute Berater, die mir aus verschiedenen Krisen und bei der Bewältigung meiner Probleme halfen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Es gab keinen Zeitpunkt, ab dem ich mich erfolgreich fühlte - es war vielmehr die Zufriedenheit mit meiner Tätigkeit und mir selbst, die wesentlich wichtiger für mich war als das Gefühl, erfolgreich zu sein. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Wohl in jeder Situation, da mich die Summe aller Entscheidungen dorthin brachte, wo ich heute stehe. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Etwas zu kopieren ist nicht sinnvoll, da sich jeder Mensch vom anderen unterscheidet. Meines Erachtens ist es besser, sich selbst treu zu bleiben, als andere zu imitieren. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein damaliger Kollege Markus Auer, der mich - zunächst gegen meinen Willen - in dieses Lokal brachte. Hätte ich seinem Drängen nicht nachgegeben, wäre ich heute vermutlich nicht hier beschäftigt. Außerdem möchte ich an dieser Stelle allen Menschen danken, die in der Vergangenheit auch dann an mich glaubten, wenn ich selbst es nicht mehr tat. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es gibt immer wieder Herausforderungen, die es zu bewältigen gilt. Ein einzelnes herausragendes Problem sehe ich derzeit allerdings nicht. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich hoffe, man sieht mich als sehr positiv eingestellten Menschen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine wesentliche Rolle, da ohne gute und motivierte Mitarbeiter kein Betrieb erfolgreich sein kann. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich pflege ein sehr kollegiales und freundschaftliches Verhältnis zu meinen Mitarbeitern und denke doch, daß dies einen wichtigen Motivationsfaktor darstellt. Wie werden Sie von Ihren

Copyrighted material

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte das neusprachliche Stiftsgymnasium Melk mit sehr gutem Erfolg und studierte im Anschluß daran Handelswissenschaften und Betriebswirtschaftslehre mit der Spezialisierung auf Tourismus und Freizeitwirtschaft sowie Außenhandel an der Wirtschaftsuniversität Wien. Nach Abschluß des Studiums arbeitete ich vier Monate lang in der Cash-Managementabteilung bei Blaguss-Reisen. Ich wollte mich aber mit der Zeit nicht nur mit Zahlenströmen auseinandersetzen, und somit entschied ich mich für einen Wechsel als Conference Manager in das Institute for International Research (IIR) Österreich. Ab 1999 war ich für das IIR als Geschäftsbereichsleiterin für IIR-Trainings verantwortlich. Ich wurde auch damit beauftragt, einen neuen Geschäftsbereich aufzubauen, was mir gelang. Als in Tschechien und in Ungarn weitere Trainingsabteilungen gegründet wurden, trug ich für diese Abteilungen bis zu ihrer lokalen Übernahme die Hauptverantwortung. 2003 nahm ich das Angebot an, als Divisional Manager Trainings für IIR AB Sverige (Stockholm) und IIR Finnland (Helsinki) neu zu strukturieren und lebte dafür ein halbes Jahr in Stockholm. Schließlich erreichte mich 2005 das Angebot, ein neues Event-Management-Unternehmen für das finnische Unternehmen Management Events Ltd. Helsinki in Österreich aufzubauen. Seit Oktober bekleide ich die Position des Country Managers für Österreich für die Management Events GmbH. Ich trage die Gesamtverantwortung für den österreichischen Markt. Unser Unternehmen organisiert zweitägige Events für die heimische Top-Führungsebene mit ausgewählten, branchenspezifischen Schwerpunktthemen. Unsere Events, die sich an hochkarätige Führungskräfte, vorwiegend CEOs, richten, sind für Teilnehmer kostenlos, zumal Partnerfirmen dafür das Sponsoring übernehmen.

> „Eine gute Ausbildung gibt einem das nötige Handwerkszeug, um seine Aufgaben zu meistern."

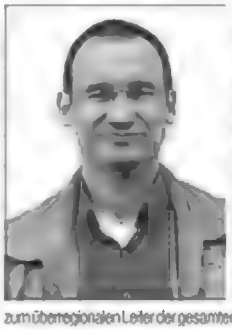
Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich meine Ziele erreiche, bin ich erfolgreich, wobei Anerkennung ein Bestandteil des Erfolges ist. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Sinne meiner Definition betrachte ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mich zeichnen Durchhaltevermögen und eine gewisse Hartnäckigkeit aus. Ich habe Hochs und Tiefs gut gemeistert, und meine Kreativität hat mich nie verlassen. Ich ließ meine Ziele nie los. Außerdem verstand ich es immer, mit den unterschiedlichsten Menschen zu kommunizieren. Jeder hat seine Stärken und Schwächen. Ich habe immer das Beste aus allen mich umgebenden Mitarbeitern herausgeholt und es verstanden, tragfähige Teams zu bilden. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Historische Fakten stellen für mich eine wichtige Entscheidungsgrundlage dar. Habe ich ausreichend Information, wäge ich Pros und Contras ab und entscheide mich. Immer wieder tausche ich mich vor Entscheidungen mit Vorgesetzten oder Teammitgliedern aus. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Die Event-Branche ist eher ein von Frauen dominierter Bereich. Ich habe aber auch miterlebt, daß Frauen in Führungspositionen wegen ihrer Schwangerschaft durch Männer ausgetauscht wurden. Das waren natürlich bittere Akte. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich hatte leider kein Vorbild, bestimmt kann man aber von dem einen oder anderen im Unternehmen Positives lernen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich erwarte mir hauptsächlich Engagement für berufliche Ziele, Loyalität, Offenheit sowie Teamfähigkeit. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Events werden höchsten Qualitätsansprüchen gerecht. Ausgewählte Rahmenprogramme werten unsere Events auf, die Teilnehmern eine lockere und entspannende Atmosphäre bieten. Wir überzeugen letztendlich mit Service und Qualität. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich lerne allmählich, die beiden Bereiche zu trennen. Immer gelingt es mir nicht, aber immer öfter. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Engagement und Offenheit zeigen. Das kann man nur, wenn man sich für eine Position entschedet, die einem liegt. Eine gute Ausbildung gibt einem das nötige Handwerkszeug, um seine Aufgaben zu meistern. Laufende Weiterbildung, auch Persönlichkeitsentwicklung, ist trotz solider Ausbildung aber unbedingt notwendig. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte mittelfristig tatkräftig mit dazu beitragen, daß sich unser Unternehmen auf dem österreichischen Markt entsprechend positioniert. Bietet mir meine Position ausreichend Gestaltungsspielraum und Entscheidungskompetenz, freue ich mich weiterhin an allen auf mich zukommenden Aktivitäten.

Gruber Andreas

Zur Person

Beruf: Maschinenschlosser. Funktion: Spartenleiter Technik/Vertrieb. Tätig bei: Unser Lagerhaus Warenhandels GmbH., 9020 Klagenfurt, Südring 240. Geboren - Datum, Ort: 23. Februar 1965, Wörgl. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Kinder: Christian (1989), Andreas (1992) und Daniela (1994). Eltern: Josef und Katharina. Mitgliedschaften: Schützenkompanie Wildschönau. Hobbies: Familie, Laufen, Schilaufen, Oldtimer-Traktoren.



Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Jahre 1988 legte ich die Meisterprüfung für Maschinenschlosser und 1989 jene für Landmaschinenmechaniker ab. 1990 erfolgte meine Ernennung zum Meister in meinem ehemaligen Lehrbetrieb, der Werkstätte des Raiffeisenwarenverbandes in Wörgl. Zwischenzeitlich hatte ich ein Jahr bei einer Fahrzeugbaufirma verbracht, welche mir angeboten hatte, nach der Meisterprüfung als Produktionsleiter zu beginnen. 1991 wurde ich zum überregionalen Leiter der gesamten Werkstätten des Raiffeisenwarenverbandes in Tirol befördert. 1992 legte ich die Industriemeisterprüfung ab. Im September 1995 trat ich die Stelle des Verkaufsleiters für den Raum Tirol an. 2001 ging der Raiffeisenwarenverband im heutigen Unternehmen, der Unser Lagerhaus WHG mit Sitz in Klagenfurt, auf. 2002 erhielt ich die Prokura verliehen und übernahm dann die Leitung der Sparten Technik und Vertrieb.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die mir gesetzten Ziele zu erreichen ist wesentlich für mich. Die Anerkennung meiner Umwelt ist ebenfalls von großer Bedeutung. Wenn ich diese Vorhaben verwirklichen kann, spreche ich von Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin mit den bisher erreichten Zielen zufrieden, weshalb ich mich als erfolgreich betrachte. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Die Bereitschaft zu agieren, anstatt nur zu reagieren, ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Zudem bin ich bereit,

Copyrighted material

Verantwortung zu übernehmen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein erster Vorgesetzter Herr Adam Herzog, der Geschäftsführer des Raiffeisenwarenverbandes Tirol bis zum Jahre 1994, sein Nachfolger Herr Direktor Schuster und mein jetziger Vorgesetzter, Herr Direktor Stefan Mayerhofer, haben meinen Werdegang wesentlich beeinflußt. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Mir wird immer wieder Anerkennung für erbrachte Leistungen zuteil - was, wie für die meisten anderen Menschen auch, sehr wichtig für mich ist. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Als problematisch erachte ich die Vermarktung der Gebrauchmaschinen sowie die abnehmende Anzahl der Kunden. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich glaube, man sieht mich als Menschen, mit dem man gut kommunizieren kann. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Neben der fachlichen Qualifikation ist der erste Eindruck entscheidend. Ein wesentliches Kriterium ist auch das familiäre Umfeld, ebenso die landwirtschaftliche Prägung. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Es finden regelmäßig Beratungs- und Fördergespräche statt, in denen allfällige Punkte von beiden Seiten angesprochen werden. Auf diese Weise erhalten die Mitarbeiter das Gefühl, ernst genommen zu werden. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich bin kommunikativ und bemüht, einen guten Konsens mit meinen Mitarbeitern zu finden. Ich glaube, daß dies geschätzt wird. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Fähigkeit, schnelle Entscheidungen zu treffen, ist eine Stärke. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? In der Anfangszeit meiner jetzigen Tätigkeit stand sicherlich der Beruf im Vordergrund. Mittlerweile nutze ich meine Zeit mit der Familie intensiv und versuche, die Firma dann außen vor zu lassen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Sich Ziele zu stecken und an deren Verwirklichung zu arbeiten ist ein Ratschlag, den ich mit gutem Gewissen geben kann. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Beruflich ist es mein Ziel, gute Mitarbeiter zu akquirieren und diese vor allem langfristig an das Unternehmen zu binden. Mein Privatleben auch in Zukunft in Balance zu halten ist mir ebenfalls sehr wichtig. Ihr Lebensmotto? Positiv und offen Neuem gegenüber sein.

✱ Gruber Hannes

● Zur Person

Funktion: Verkaufsleiter Österreich. Tätig bei: Wallner & Neubert GmbH, 1052 Wien, Schönbrunner Straße 13. Geboren - Datum, Ort: 12. September 1956, Schwarzach/St. Veit. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Kinder: Cornelia (1983), Tamara (1987) und Kerstin (1990). Eltern: Olga und Jakob. Hobbies: Trabrennfahren, Pferde, Golf, Malen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HAK-Matura war ich zunächst zwei Jahre im Bundeskanzleramt in der Gruppe Entwicklungshilfe tätig. Das war zwar sehr interessant, nur war ich von meiner Persönlichkeit her dort fehl am Platze. Nach dem Präsenzdienst arbeitete ich jeweils zwei Jahre bei der ÖSPAG als Gruppenleiter Verkaufsinnendienst und danach als selbständiger Handelsvertreter für Büromittel. Meine nächste berufliche Station war Konsum Österreich, wo ich nicht nur im Einkauf, sondern auch im Bereich der Personalausbildung tätig war. Während dieser Zeit studierte ich als außerordentlicher Hörer außerdem zwei Semester Psychologie und lernte sehr viel über den richtigen Umgang mit Menschen. Nach fünf Jahren bei Konsum bewarb ich mich auf eine Anzeige von Marley Österreich - ein Unternehmen, das im Bereich der Erstausstattungen für Do-it-yourself-Baumärkte groß wurde. Obwohl ich aus einer gänzlich anderen Branche kam, gelang mir der Quereinstieg, und ich war insgesamt 14 Jahre für Marley tätig. In dieser Hochblüte der Baumärkte begann ich als Außendienstmitarbeiter, stieg dann zum Gebietsverkaufsleiter auf und war schließlich auch Verkaufsleiter für Tiefbau und Großkunden. Danach wechselte ich zur Österreichischen Armaturengesellschaft ÖAG, dem größten Sanitärgroßhändler Österreichs. Ich war dort im Geschäftsbereich Kontinentale, der im Tiefbau angesiedelt ist, als Key Account Manager tätig. Im Jahr 2004 wechselte ich zum direkten Mitbewerber Wallner & Neubert. Das widersprach zwar meinen Prinzipien, aber da man mir bei der ÖAG den Kamereweg verbaute, warf ich meine diesbezüglichen Skrupel über Bord. Im nachhinein betrachtet bin ich über diese Entscheidung sehr froh, ich habe diesen Schritt nie bereut. Bei Wallner & Neubert begann ich als Key Account Manager, und im Jahr 2006 wurde mir die Verkaufsleitung für Österreich übertragen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als Verkaufsleiter wird man natürlich an Zahlen und Umsätzen gemessen, das ist aber für mich in puncto Erfolg nicht ausschlaggebend. Ich bin ein absoluter Teamplayer, und daher ist mir das Feedback der Mitarbeiter besonders wichtig. Erfolg ist für mich immer das Ergebnis guter Teamarbeit. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich kann Menschen sehr gut einschätzen und mich gut auf sie einstellen. Diese soziale Intelligenz, von meiner Frau gerne auch als „G'spür" bezeichnet, ist sicher ein zentraler Erfolgsfaktor. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Für mich ist Originalität im Sinne von Authentizität der einzig richtige Weg zum Erfolg. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Obwohl wir im Streit auseinandergingen, konnte ich vom ehemaligen Marley-Geschäftsführer Herrn Stendl doch einiges lernen. Menschlich geprägt wurde ich vom Vater meiner ersten Lebensgefährtin, der ein kleines Chemieunternehmen führte. Er hatte eine starke Persönlichkeit, war zwar manchmal dominant, aber niemals unfair. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Vergabemodalitäten bei Ausschreibungen sind in Österreich ein wenig skurril - derjenige, der zahlt oder unsere Lösungen benutzt, darf nicht bestimmen, was er haben möchte. Man kann zwar bei der Planung bis zu einem gewissen Grad seine Vorstellungen kundtun, letztlich hat der Kunde aber aufgrund der Ausschreibungsrichtlinien keinen Einfluß auf das verwendete Material. Eine Lösung sehe ich darin, Material und Arbeitsleistung getrennt zu vergeben. Das wurde früher schon so praktiziert, wurde dann aber von den Planern gekippt. Eine andere Alternative wäre, das Vergaberecht zugunsten des Auftraggebers zu ändern - wer zahlt, schafft an. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Schon das Bewerbungsschreiben ist eine erste Visitenkarte, aus der man herauslesen kann, wie gut und originell sich ein Bewerber verkauft. Wenn sich jemand selbst gut präsentieren und verkaufen kann, ist der Weg zum guten Verkäufer unserer Produkte nicht mehr weit. Ein gewisses technisches Grundverständnis ist sicher vorteilhaft, aber nicht entscheidend, weil der Technik-Background dann von uns vermittelt wird. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Unsere Verkäufer arbeiten nicht nach einem Provisionssystem, sondern erhalten ein fixes Gehalt. Der Hintergrund: Wir legen höchsten Wert auf eine gute Beratungsleistung, die zugunsten eines schnellen Abschlusses leiden würde. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Kernkompetenz unseres Hauses liegt in einer sehr hoch qualifizierten technischen Beratung unserer Kunden. Das Unternehmen sieht sich den ständig steigenden Anforderungen und Erfordernissen der Umwelttechnik - und hier insbesondere der Entwässerung und Abwasserbehandlung - verpflichtet. Die Namen Purator sowie Wallner & Neubert stehen in der Branche für Qualität, Langlebigkeit, Leistungsfähigkeit und Bestand. Die Bandbreite reicht von Rohren und Anlagen

Copyrighted material

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich malte und zeichnete bereits als Kind sehr gerne und wußte schon früh, daß ich später beruflich in diesem Bereich zu tun haben möchte. Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich daher in Leoben eine Lehre zum Litographen, die ich 1977 abschloß. Nach einem halben Jahr Praxis in einer Druckerei übersiedelte ich nach Graz, wo ich bei einer Tageszeitung als freier Mitarbeiter im Bereich Layout begann. Im Jahr 1980 wagte ich mit der Gründung meines Gewerbeunternehmens als Gratiker den Sprung in die berufliche Selbständigkeit. Ich erkannte sehr früh, daß meine Stärken eher im kreativen als im kaufmännischen Part angesiedelt sind. 1994 erwarb ich die entsprechenden Gewerbeberechtigungen und rief jene Werbeagentur ins Leben, die ich heute noch führe. Der ursprüngliche Firmenname „top ten" wurde mittlerweile in „freepublic_communications" geändert, außerdem betreibe ich seit Juni 2005 auch eine Niederlassung in Berlin. Ich betätigte mich im Laufe der Jahre als Layouter für mehrere Tageszeitungen und gestaltete Tonträger für diverse Musiklabels. Sehr spannend war die mehrjährige Zusammenarbeit mit Berne Ecclestones Formel 1-Büro in Österreich, ebenso die Einladung zur Gestaltung der Informationsdrucksorten für das Austro-Air-Projekt. Ich war weiters für namhafte Firmen wie Kotlach oder Atomic tätig, gewann einen Designpreis in Japan und organisierte die Verleihung des steirischen Werbepreises „Green Panther". Der Schritt nach Berlin war das Ergebnis eines jahrelangen Projektes, nämlich dem weltweiten Siegeszug zweier im Bereich Haarverlängerungen tätigen Unternehmen, der unter meinem kreativen Einfluß stattgefunden hat. In diesem Zusammenhang organisierte ich Fotoshootings mit internationalen Topmodels, Topfotografen und auch Popstars wie beispielsweise den No Angels.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet zunächst die Bewältigung einer gestellten Aufgabe, die im wirtschaftlichen Sinn auch finanziell meßbar ist. Dieser Aspekt des Erfolges ist für mich jedoch sekundär - ich möchte in erster Linie mit einer Tätigkeit, die mir Freude macht, mein Leben finanzieren, und wenn dies möglich ist, so bedeutet das für mich Erfolg. Dem Zitat „Erfolg ersetzt alle Argumente" von Sigmund Graff kann ich ebenfalls einiges abgewinnen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, Alleine die Tatsache, daß ich seit beinahe 20 Jahren selbständig tätig bin, ist als Erfolg zu werten. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich bin jemand, der sich mit vordergründigen Lösungen nicht so leicht zufriedengibt. Als ausschlaggebenden Erfolgsfaktor erachte ich jedoch die Liebe zu meinem Beruf. Mein spezifischer Erfolg setzt Individualität, Kreativität und umfassende, konsequente Lösungen voraus. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Ich traf erfolgreiche Entscheidungen bei der Auswahl meiner Aufträge. Es hängt sehr viel davon ab, welche Projekte man in Angriff nimmt oder nicht. Durch meine Tätigkeit für Kotlach konnte ich beispielsweise sehr viele - in weiterer Folge wichtige - Kontakte knüpfen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Man erhält Anerkennung nicht selten im Übermaß genau dort, wo man sie absolut nicht erwartet. Preise beispielsweise sind mir überhaupt nicht wichtig. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Anfänglich lief ich natürlich Gefahr, im Zuge der eigenen Unsicherheit bei den ersten Projekten Imitation entfließen zu lassen. Mit der Zeit erarbeitet man sich jedoch eine eigene Routine und weiß um seine eigenen Stärken Bescheid. Ich begebe mich auf der Lösungssuche nach innen, nicht nach außen. Die Werbebranche verlangt grundsätzlich immer wieder nach Neuem. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Grundlage ist natürlich eine einschlägige Ausbildung. Kreativität ist in unserer Branche eine Grundvoraussetzung, und einen weiteren wichtigen Punkt stellt die Bereitschaft des einzelnen dar, sich einzubringen und Engagement an den Tag zu legen. Vor allem in der Endphase vor Präsentationen kann es vorkommen, daß Zeitdruck herrscht, und dann ist es notwendig, daß der Mitarbeiter die Sache mittragt und auch etwaige Überstunden in Kauf nimmt. Gegenseitige Sympathie spielt im Zusammenhang mit der Auswahl der Mitarbeiter ebenfalls eine wichtige Rolle. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Erfolg bedeutet, zu handeln, etwas zu tun - oder frei nach Dagobert Duck: „Man muß auf irgendeinem bestimmten Gebiet wesentlich besser und soll möglichst nirgendwo schlechter sein als der Durchschnitt." Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist es, mich weiterhin spannenden Herausforderungen zu widmen, Nachhaltigkeit im Tun und Erfolg auch für die kommenden Jahre zu erreichen. Auch möchte ich früher oder später mehr Zeit in Berlin verbringen, sowohl beruflich als auch privat.

Grundner Richard

„Ich bin nicht auf dieser Welt, um so zu sein, wie andere es wollen."

Zur Person

Beruf: Goldschmied. Funktion: Inhaber. Tätigbei: Juwelier Gold- und Silberschmied Grundner., 2103 Langenzersdorf, Korneuburger Straße 3. Geboren - Datum, Ort: 20. März 1978, Wien. Eltern: Gernot und Brigitte. Hobbies: Musik (Gitarrist in einer Band).

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Für mich war es zunächst wichtig, möglichst viele Informationen und Kenntnisse zu sammeln, flexibel und neugierig zu sein und mich nicht auf eine Sache zu fixieren. Daher war ich in den ersten Jahren meiner Berufstätigkeit auch in einigen unterschiedlichen Berufssparten tätig - vom Maschinenbau über die Buchhaltung bis hin zur Elektrotechnik. Nach dieser Phase der Orientierung entschied ich mich, im elterlichen Betrieb eine Ausbildung zum Goldschmied zu absolvieren, die ich 2003 erfolgreich abschloß. Die Firma in der Nähe von Mistelbach war eine Goldschmiedewerkstätte und nur im Großhandelsbereich tätig. Als mein Vater in Pension ging, übernahm ich das Unternehmen und erweiterte es um ein Verkaufslokal, um auch den Einzelhandel abzudecken. Im Mai 2005 eröffnete ich den jetzigen Standort in Langenzersdorf.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, sich ein Ziel zu setzen, konsequent darauf hin zu arbeiten und es schließlich zu erreichen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Natürlich gibt es immer wieder Erfolgserlebnisse, über die ich mich freue und die mich motivieren. Aber im großen und ganzen sehe ich mich noch lange nicht am Ziel. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die eingangs erwähnte Flexibilität und Offenheit für Neues ist sicher ebenso ein Erfolgsfaktor wie meine Hartnäckigkeit. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Das kommt ganz auf die Herausforderung an. Im Normalfall versuche ich mich gut

Copyrighted material

vorzubereiten, manchmal erfordert eine Situation aber auch spontane Entscheidungen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Das größte Problem im Schmuckbereich ist die industrielle Massenproduktion, die uns kleinen Goldschmieden sehr zu schaffen macht und unseren Beruf auf lange Sicht umbringen wird. Einerseits können wir mit den Preisen nicht mithalten, auf der anderen Seite legen die Kunden ihr Augenmerk immer stärker auf den Preis und nicht auf die Qualität. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich höre immer wieder, daß ich in Langenzersdorf einen sehr guten Ruf genieße, weil ich auf individuelle Kundenwünsche eingehe und als sehr freundlich gelte. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Ich kann die persönlichen Vorstellungen der Kunden verwirklichen - das reicht von Sonderanfertigungen über Restaurationen und Reparaturen bis zu Gravuren. Die Firma wurde in den sechziger Jahren von meinem Vater gegründet, und von dieser vierzigjährigen Erfahrung, speziell was die handwerklichen Fertigkeiten betrifft, konnte auch ich profitieren. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das vermischt sich bei mir sehr stark, weil ich beispielsweise außerhalb der Geschäftszeiten auch zu Kunden nach Hause fahre, um etwas abzuholen oder zu liefern. Nur am Wochenende versuche ich, die Firma aus meinen Gedanken zu verbannen, um mich zu entspannen und Kraft zu tanken. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Sich in dieser Branche als Neueinsteiger mit einem Geschäft selbständig zu machen, ist ein großes Risiko, das ich nicht unbedingt empfehlen würde. Nur mit Handel kann man eigentlich heute kaum mehr überleben, da muß man schon zusätzliche Services anbieten. Ich hatte den Vorteil, ein bestehendes Geschäft von meinen Eltern übernehmen zu können. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich habe mir gewisse Umsatzziele gesteckt, die ich gern erreichen möchte. Dazu plane ich diverse Aktivitäten, die von gezielten Werbemaßnahmen bis hin zur Erweiterung des Sortiments reichen. Ihr Lebensmotto? Ich bin nicht auf dieser Welt, um so zu sein, wie andere es wollen.

✱ Grundnig Stefan

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Fotoevent Grundnig KEG., 1090 Wien, Alserstraße 30/1/9-10. Geboren - Datum, Ort: 9. Jänner 1975, Wolfsberg. Hobbies: Fußball (Vizeobmann des FC Kärnten), Schifahren, Bergsteigen, Segeln.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte sechs Jahre lang den humanistischen Zweig des Stiftsgymnasiums der Benediktiner in St. Paul im Lavanttal und legte dann die Matura im BORG Wolfsberg ab. Nachdem ich meinen Zivildienst beim Roten Kreuz in Wolfsberg abgeleistet hatte, begann ich ein Betriebswirtschaftsstudium an der Wirtschaftsuniversität Wien. Nebenbei arbeitete ich bei Hewlett-Packard, wo ich hochauflösende Drucker in Fotoqualität promotete und die Vorzüge dieser Geräte bei Kunden präsentierte. Das war eine interessante Tätigkeit, die mich auch zeitlich sehr beanspruchte, sodaß ich in weiterer Folge das BWL-Studium nach dem ersten Abschnitt beendete. Aufgrund der exzellenten Druckqualität und des großen Kundeninteresses entstand die Idee, digitale Fotos als Sofortdienstleistung im Rahmen von Events anzubieten. So gründete ich im April 2001 die Firma Fotoevent-Mobile Event-Fotostudios. Wir werden gebucht, um Veranstaltungen aller Art, von Firmenfeiern über Sportevents bis zu Ausstellungseröffnungen, im Bild festzuhalten. Wir kommen mit unseren mobilen Digitalstudios, schießen Fotos, spielen sie in den Laptop ein und drucken die Fotos in Form von kundenspezifisch gebrandeten Fotos, personalisierten Eventzeitungen, personalisierten Weintaschen u.v.m. sofort in bester Qualität aus. So können die Gäste am Ende des Events eine bleibende Erinnerung mitnehmen. Unser Angebot umfaßt natürlich auch die individuelle grafische Gestaltung und Aufbereitung, Überspielung auf Foto-CDs, Videoproduktionen und vieles mehr. Auf Wunsch machen wir nicht nur „Schnappschüsse" vom Fest, sondern auch speziell gestylte Fotos vor einer Bluebox, sodaß nachträglich auf elektronischem Weg unterschiedliche Hintergründe - beispielsweise das Firmenlogo - oder andere Eventthemen und spezifische Hintergrundmotive eingezogen werden können. Damit bedienen wir eine echte Marktlücke, und das Geschäft hat sich sehr gut entwickelt. Ein zusätzliches Tätigkeitsgebiet ist die Promotion für Apple Österreich in den diversen Retailmärkten, die wir nun seit Mitte 2006 durchführen, wobei wir mit der bisherigen Entwicklung ebenfalls sehr zufrieden sind. Es ist eine spannende Aufgabe und macht großen Spaß.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg in erster Linie Zufriedenheit, die entsteht, wenn mir die Arbeit Freude macht. Das Schöne an meinem Job ist ja, daß man sofort ein Feedback von den Kunden und Gästen bekommt. Diese Anerkennung ist ein wichtiger Bestandteil des Erfolges. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Auch wenn ich es nicht abschloß, so war das BWL-Studium doch eine wertvolle Basis, um mir meinen Traum von der beruflichen Selbständigkeit zu erfüllen. Ich bin ein sehr kommunikativer Typ und kann Menschen von einer Sache begeistern, was in meiner Branche sicherlich ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist. Unsere Zuverlässigkeit und die Top-Qualität - wir arbeiten immer mit den neuesten Spitzendruckern von HP - bewirken eine hohe Kundenzufriedenheit, die wiederum zu Weiterempfehlungen und zu einem dicht gestrickten Netzwerk führt. Der Erfolg von Fotoevent geht natürlich nicht alleine auf meine Kappe, sondern ist das Ergebnis guter Teamarbeit. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Ich bereue es keine Sekunde, mein Studium nicht abgeschlossen zu haben. Die Entscheidung, mich mit dieser Geschäftsidee selbständig zu machen, war absolut richtig und erfolgreich. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es gab auf meinem Berufsweg einige Personen, die ich sehr zu schätzen lernte. Beispielsweise Stefanie Schöppe bei HP, mit der mich eine sehr gute und gegenseitig befruchtende Zusammenarbeit verband. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die vielen positiven Reaktionen der Gäste, die freudestrahlenden Gesichter, wenn sie das Ergebnis unserer Arbeit sehen, sind eine wunderbare Anerkennung und für das gesamte Team eine Motivation. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Unsere Mitarbeiter müssen kommunikativ sein und sich gerne unter Menschen bewegen. Schüchterne, introvertierte Typen sind in diesem Job fehl am Platz. Auch Loyalität und Teamfähigkeit sind mir sehr wichtig. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Spezielle Motivation ist eigentlich nicht notwendig. Die Arbeit ist meist recht lustig, kreativ, macht Spaß und ist auch nicht schlecht bezahlt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da viele der Events, bei denen wir tätig sind, abends oder am Wochenende stattfinden, habe ich natürlich eher unregelmäßige Arbeitszeiten. Zum Ausgleich nehme ich mir dafür aber manchmal auch unter der Woche gezielt ein oder zwei Tage frei. Je nach Auftragslage kann ich mir meine Zeit also recht flexibel einteilen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wenn es um die Berufswahl geht, sollten sich junge Leute zunächst auf ihre Stärken besinnen. Stellt euch offen und ehrlich die Frage, was ihr gut könnt und was ihr gerne macht, und geht dann konsequent euren Weg. Allerdings ist nicht jeder zum Unternehmer geboren, daher sollte die Entscheidung zur beruflichen Selbständigkeit wohlüberlegt sein. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Meines Wissens sind wir die einzige Firma in Österreich, die diese Art der Dienstleistung anbietet. Primäres Ziel ist es, uns auf dem Markt gut zu positionieren und zu etablieren.

Copyrighted material

Marketing. Seit Februar 2006 bin ich nun offiziell österreichweit für das Key Account Management und das Marketing verantwortlich und betreue damit unter anderem die bekannten Ketten wie dm Drogeriemarkt, Spar, Schlecker, REWE und noch viele mehr. In weiterer Folge wurde mir die Vertriebsverantwortung für die Nachbarstaaten Tschechien, Slowakei und Ungarn übertragen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der geschäftliche Erfolg ist mir sehr wichtig, doch er muß im Einklang mit meinen persönlichen Vorstellungen stehen. Mir ist wichtig, mich mit meinen Visionen und deren Umsetzung identifizieren zu können - was mir auch sehr gut gelingt. Das bedeutet dann für mich, wirklich erfolgreich zu sein. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich kann mich als erfolgreich bezeichnen, da ich in relativ kurzer Zeit in einer sehr harten Branche eine geradlinige Karriere absolviert habe. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Menschen, die mich im Unternehmen begleiteten, waren sehr wichtig für meinen Erfolg. Das Unternehmen hat mich sehr gefördert und ist meinem Willen zur kontinuierlichen Weiterentwicklung entgegenkommen. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? In der Theorie sind die Karrierechancen für Frauen und Männer die gleichen, ich sehe allerdings, daß dies im wirtschaftlichen Alltag sehr oft nicht der Realität entspricht. Bei Kodak haben jedenfalls ehrgeizige Frauen eine sehr gute Chance, ganz nach oben zu kommen, wenn sie einen Aufstieg anstreben. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ich bin meinem Team sehr dankbar für den Einsatz, den jeder einzelne an den Tag legt. Wir erzielen gemeinsam den Unternehmenserfolg. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Markt- und Produktkenntnisse, gepaart mit Fachkenntnissen in der Fotobranche, sind die Grundbedingungen für eine Anstellung im Unternehmen. Selbstverständlich sind auch meine Anforderungen an den Charakter der Bewerber sehr hoch. Am allerwichtigsten ist für mich, mich auf meine Mitarbeiter hundertprozentig verlassen zu können. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ein gutes Arbeitsklima ist meines Erachtens ein wesentlicher Motivationsfaktor. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Kompetenz der Mitarbeiter ist eine unserer größten Stärken. Wir haben eine Mitarbeiterstruktur geschaffen, die auf den nationalen als auch internationalen Wettbewerb bestens vorbereitet ist. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich investiere enorm viel an Zeit und Anstrengung in meinen Beruf. Das ist aber am Beginn einer Karriere nichts Ungewöhnliches und sollte für alle jungen Menschen gelten, die ein Stück nach vorne wollen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? In Österreich geht Kodak ohnehin einen optimalen wirtschaftlichen Weg. Die Nachbarländer, in denen wir unser Geschäft aufbauen, sind Mitgliedsstaaten der Europäischen Union. Wir können damit step by step die Vertriebsschienen auf einen internationalen Standard anheben. Ihr Lebensmotto? Ich finde immer Lösungen. Aufgeben gilt nicht.

✱ Gugglberger Klaus Mag.

Zur Person

Funktion: Vorstandsmitglied. Tätig bei: Investkredit Bank AG., 1013 Wien, Renngasse 10. Geboren - Datum, Ort: 26. September 1954. Familienstand: Verheiratet mit Eva, geb. Majorkovits. Hobbies: Radfahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Aufsichtsratsfunktionen: C-Quadrat Asset Management Consulting AG, C-Quadrat Investmentanalyse und Vermögensberatung AG, Kommunalkredit Austria AG, APCS Power Clearing and Settlement AG, AGCS Gas Clearing und Settlement AG, Invest Equity early stage Beteiligungs AG, Invest Equity Beteiligungs AG, VBV Anlagenvermietung- und Beteiligungs AG, I2B Holding AG, Beiratsfunktionen: Europolis Invest Immobilien Management GmbH, Invest Mezzanine Capital Management GmbH.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am humanistischen Gymnasium in Hall/Tirol begann ich mit dem Studium der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften an der Universität Innsbruck. Die Sponsion zum Magister erfolgte im Juni 1980. Mein beruflicher Werdegang begann im November 1980 bei der Österreichischen Volksbanken AG, wo ich zuletzt als Prokurist und Abteilungsleiter für Sonderfinanzierungen tätig war. Mit Juli 1986 wechselte ich als Prokurist und Abteilungsleiter für Sonderfinanzierungen zum damaligen Österreichischen Creditinstitut. Von August 1987 bis September 1991 übte ich die Tätigkeit des Geschäftsführers der LB-LeasinggmbH aus. Mit Juni 1991 wechselte ich nach Großbritannien (Manchester) wo ich, auf Basis einer Entsendungsvereinbarung der Österreichischen Länderbank AG, die Funktion des Chief Executive Officer bei Sovereign Leasing plc. übernahm. Von September 1991 bis Februar 1993 war ich als Geschäftsführer der Eurolease Holding GmbH tätig und mit März 1993 wechselte ich zur Investkredit Bank AG, wo ich bis 31. Dezember 2001 die Leitung der Abteilung Betriebswirtschaft und Technik als Prokurist inne hatte. Mit 1. Jänner 2002 wurde ich in den Vorstand der Investkredit Bank AG berufen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, im Rahmen meiner Führungstätigkeit etwas bewegt und bewirkt zu haben. Wichtig ist, daß die Tätigkeit auch Freude bereitet. Dies tritt dann ein, wenn „Bewegung" sichtbar und das Ergebnis zu einem besseren Ganzen wird. Einen besonderen Reiz sehe ich darin, beobachten zu können, wie Mitarbeiter sukzessive in Aufgaben hineinwachsen und zusätzliche Verantwortung übernehmen. Es ist ein großer Erfolg für eine Führungskraft, wenn von Ihr ausgebildete Mitarbeiter Karriere machen, und besonders erfreulich ist es, wenn dies im eigenen Haus gelingt. Um eine Führungsaufgabe erfolgreich zu gestalten, bedarf es neben der fachlichen Komponente jener bewußten Handlung, dem einzelnen Mitarbeiter in seiner Aufgabenstellung viel Freiraum zuzugestehen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil es mir in jeder Phase meiner Karriere geglückt ist, etwas zu bewegen und zu bewirken und dies innerhalb kurzer Zeit. Mein erster Job war ein Glücksfall, ich dachte mir seinerzeit, daß es nicht schadet, zwei Jahre in einer Bank in Wien zu arbeiten. Ich hatte das Glück, in eine Gruppe aufgenommen zu werden, die jüngere Universitätsabsolventen aufgenommen hatte, um diese dementsprechend auf die jeweilige Aufgabe vorzubereiten. Es freute mich, daß ich in kürzester Zeit etwas bewegen durfte und konnte. Der Spaß und die Freude wurden immer größer und die daraus resultierende „Spirale des Erfolges" hat sich bis heute nicht verändert. Meine Tätigkeit gliedert sich in einen operativen und einen strategischen Teil. Es gibt Phasen, in denen die strategischen Überlegungen den operativen Teil überbieten. Generell läßt es sich nie klar definieren, wo die strategische Tätigkeit aufhört und der operative Bereich beginnt. Eine Führungskraft nur über die Strategie zu definieren, geht eindeutig in die falsche Richtung, denn die strategische Tätigkeit als auch die operative Tätigkeit gehören zusammen. In unserem Unternehmen gibt es keine abteilungsspezifischen Planungen, die strategische Planung kommt aus dem

Copyrighted material

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Möglichkeit zu haben, verschiedene Aufgaben zu delegieren und mich darauf verlassen zu können, daß die Arbeit auch ohne meine Anwesenheit zur Zufriedenheit aller durchgeführt wird. Hieraus resultiert für mich eine höhere Lebensqualität, die genauso zum Erfolg gehört wie wirtschaftliche Unabhängigkeit. Sehen Sie sich als erfolgreich? Mittlerweile ja, da ich meine Ziele größtenteils erreichte und auch persönliche Zufriedenheit aufgrund und mit meiner Tätigkeit verspüre. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich konnte ein erfolgreiches Team aufbauen, das mich immer unterstützt. Kundenkontakte aufrecht erhält und somit sehr wesentlich zu unserem Erfolg beiträgt. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Nach den ersten zehn bis zwölf Jahren, in denen ich enorm viel arbeitete, hatte ich die Möglichkeit, selbst etwas zurückzustecken und mußte nicht immer sämtliche Entscheidungen alleine treffen. Das war sicherlich der Zeitpunkt, der für mich entscheidend war, meine Lebensqualität zu erhöhen und mehr Zeit für private Aktivitäten zu finden. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? 1998 stand ich vor der Entscheidung, meinen Betrieb baulich zu vergrößern. Damals verbrachte ich sehr viel Zeit damit, jedes Für und Wider eines Zubaus abzuwägen, auch weil damit ein großer finanzieller Aufwand verbunden war. Letztendlich war es aber sicherlich die richtige Entscheidung, eine Vergrößerung zu wagen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ehrlichkeit ist das Entscheidende im Umgang mit Kunden, wobei sie Originalität voraussetzt - was aber nicht bedeutet, daß man in jeder Beziehung das Rad neu erfinden muß. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Das war meine Frau, die mich immer unterstützte, mit der ich meine Freizeit verbringe und die mich auch beruflich entscheidend prägte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Unsere Arbeit wird von unseren Kunden sehr geschätzt, was man sicher als Form der Anerkennung bezeichnen könnte, sonstige Anerkennung ist für mich eigentlich kein Thema. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Für Labors bei Zahnärzten gibt es wesentlich weniger Auflagen als für uns als Techniker, die wir der Gewerbeordnung unterliegen, was es für uns auch schwieriger und vor allem teurer macht, Leistungen anzubieten. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche, da man nur mit außergewöhnlichen und fachlich qualifizierten Mitarbeitern erfolgreich sein kann. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ehrlichkeit und das Artikulieren persönlicher Probleme sind immens wichtig, ebenso wie die Loyalität zum Betrieb. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich gewähre meinen Mitarbeitern sehr viel Freiheit im Treffen von Entscheidungen und trage diese immer mit, was ein sehr gutes Betriebsklima schafft und so auch als Motivation jedes einzelnen zu werten ist. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Eher positiv, da ich auch immer den persönlichen Kontakt zu ihnen suche. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind in hohem Maße flexibel und versuchen, jedes Problem zur Zufriedenheit aller Beteiligten zu lösen. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Es gibt keine Konkurrenz im eigentlichen Sinn, wir kooperieren mit vielen anderen Anbietern, und so gibt es eher ein Miteinander. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das gelingt mir sehr gut, da ich Beruf und Privatleben immer strikt getrennt habe. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Fortbildung variiert in unserer Branche je nach Bedarf. Ich besuche immer wieder Seminare und lese natürlich entsprechende Fachliteratur, um stets auf dem letzten Stand zu sein. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Der gewählte Beruf muß Spaß machen und zur persönlichen Zufriedenheit beitragen, was dann wieder ein Garant für zukünftigen Erfolg ist. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Sollte der Stand des Betriebes in der jetzigen Form so bleiben, sind meine Ziele eigentlich erreicht. Ihr Lebensmotto? Geld alleine macht nicht glücklich.

✱ Guldenbrein Michael

● Zur Person

Beruf: Schlosser und Alarmemcher. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Erich Guldenbrein, Tresor- und Schlüsseldienst., 8010 Graz, Herrengasse 3. Geboren - Datum, Ort: 7. Oktober 1962, Deutschlandsberg. Familienstand: Verheiratet mit Ilse, geb. Pock. Kinder: Lisa (1993). Eltern: Erich und Hermine. Schöpferische Akte: Fachartikel in diversen Tageszeitungen bzw. Wochenzeitschriften. Ehrungen: 150 Jahre Firma Guldenbrein durch die Wirtschaftskammer. Mitgliedschaften: Interkey - Fachverband Europäischer Sicherheits- und Schlüsselfachgeschäfte e.V. Hobbies: Schifahren, Inlineskaten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule begann ich die Schlosserlehre, nicht im Familienbetrieb, sondern in einem anderen Unternehmen. Es war für mich als späteren Nachfolger besonders wichtig, auch Erfahrungen in einem fremden Betrieb zu sammeln. Nach dem Abschluß meiner Lehre im Jahre 1980 leistete ich zunächst den Präsenzdienst ab, um anschließend im elterlichen Betrieb meine berufliche Laufbahn zu beginnen. Ich durchlief sämtliche Stationen und lernte jeden Unternehmensbereich von der Pike auf kennen - angefangen von der Schlosserei, über die Tresore und Alarmsysteme bis hin zur Buchhaltung und zum Außendienst. Bei jeder dieser Stationen war ich ungefähr ein Jahr lang tätig. Weiters nahm ich an internationalen Kursen für den Hochsicherheitsbereich (Tresore, Alarmsysteme) teil und absolvierte Weiterbildungsmaßnahmen in den Bereichen Firmenführung, Prozeßoptimierung und Zeitmanagement. Da die Sicherheitssysteme einer rasanten Entwicklung unterworfen sind, ist Weiterbildung ein wesentlicher Bestandteil dieses Berufes. Nach dem Tod meines Vaters übernahm ich 1986, im Alter von 24 Jahren, das elterliche Unternehmen. Es war sehr vorteilhaft, schon damals für alle Unternehmensbereiche qualifiziert zu sein. Bis heute sind wir österreichweit einer der drei größten Anbieter im Hochsicherheitsbereich, in der Steiermark sind wir Marktführer.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit - wobei man auch über die Fähigkeit verfügen muß, Zufriedenheit zu empfinden. Mein Vater meinte schon damals, daß es nicht wert ist, jedem Schilling nachzujagen, da man dadurch zuviel Lebensqualität verliert. Rein wirtschaftlich gesehen ist ein Unternehmer dann erfolgreich, wenn er mindestens zehn Jahre am Markt besteht. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich denke schon, daß unser Unternehmen erfolgreich ist. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine schöne Kindheit und der bereits sehr frühe Kontakt zum elterlichen Betrieb waren wohl ausschlaggebend dafür. Beim gemeinsamen Mittagessen wurde stets über die tägliche Arbeit gesprochen, wodurch ich sehr früh in alle Themen eingebunden wurde. Schon als Schüler verbrachte ich meine Freizeit sehr gerne im elterlichen Betrieb. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Eine wichtige Entscheidung fiel im Zusammenhang mit der Österreichischen Post. Vor etwa sechs Jahren wurden dort die elektronischen Putzkassen erneuert. Meine Entscheidung in diesem Zusammenhang war - entgegen unserer Firmenphilosophie -, ein wirtschaftlich ungünstiges Angebot

Copyrighted material

zu erstellen, das schließlich auch den Zuschlag erhielt. Als sehr erfolgreich entpuppten sich dann auch die daraus entstandenen Folgeaufträge. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Natürlich wurde ich sehr von meinem Vater geprägt. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Als nachfolgender Sohn muß man sich natürlich zunächst einmal bewesen und eigene Leistung erbringen, um Anerkennung zu erfahren. In der Anfangszeit kamen mir Sprüche wie „Wie lange wird er es wohl machen?" und ähnliches zu Ohren, was mich natürlich sehr gestört hat. Mittlerweile führe ich den Betrieb seit über 20 Jahren, und es ist mir in dieser Zeit gelungen, unsere Position als Marktführer zu festigen. Dieser Prozeß der Entwicklung, weg vom Sohn des ehemaligen Eigentümers hin zum eigenständigen und erfolgreichen Unternehmer, bedeutet für mich Anerkennung. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die schwarzen Schafe, die den Ruf unserer Branche in Mitleidenschaft ziehen, stellen ein Problem dar. Sie arbeiten teilweise über den Direktvertrieb mit überhöhten Preisen und bieten keine Servicedienstleistungen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich beschäftige grundsätzlich langjährige Mitarbeiter, mit denen ich sozusagen in Pension gehen möchte. Schon das erste Gespräch muß sehr aussagekräftig sein: Der Bewerber muß gewisse Voraussetzungen mitbringen, unbescholten sein, aber auch private Ziele haben. Da die Ausbildung sehr umfangreich ist und lange dauert, darf der Bewerber nicht sprunghaft sein, sondern sollte bei dem bleiben, wofür er sich entschieden hat - eben eine gefestigte Persönlichkeit darstellen. Neben einer abgeschlossenen Lehre ist für mich vor allem handwerkliches Geschick ausschlaggebend. Entscheidend für die Auswahl ist dann letztlich mein Bauchgefühl. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Alle zwei Monate findet ein Mitarbeitergespräch statt, wo wir uns alle zusammensetzen und die wichtigsten Punkte zur Sprache bringen. Das Feedback seitens der Mitarbeiter wird angenommen und auch berücksichtigt, vorausgesetzt, es stellt sich als sinnvoll heraus. Somit sind alle Mitarbeiter auch in das ganzheitliche Geschehen eingebunden. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ein Ziel ist es, mehr Verantwortung abzugeben, um dadurch mehr Lebensqualität zu erreichen. Diese Verantwortung sollte von meinen Mitarbeitern übernommen werden, denn eine gewisse Selbständigkeit zu diesem Thema ist mein Ziel.

✱ Güldenpfennig Klaus

● Zur Person

Beruf: Gartenbauingenieur, Lebensmittelingenieur, Diplomjurist. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Güldi-Moden GmbH, 09212 Limbach-Oberfrohna, Pestalozzistraße 25. Geboren - Datum, Ort: 13. Juni 1943, Magdeburg. Familienstand: Verheiratet mit Elke. Kinder: Thomas (1965). Eltern: Wilhelm und Ursula. Schöpferische Akte: Buchveröffentlichung: Trotz Treuhand triumphierend, 1990. Ehrungen: Silberner Löwe - Managerpreis des Freistaates Sachsen 2001/02. Hobbies: Fotografie, Radfahren, Reitsport (Teilnehmer des Historischen Fürstenzuges in Dresden als „Georg der Bärtige").

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Erlangen der Mittleren Reife 1959 absolvierte ich eine Gärtnerlehre in Magdeburg und anschließend ein Fachschulstudium, kehrte nach Magdeburg zurück und wurde als Jungingenieur in einem obstverarbeitenden Betrieb eingesetzt. Ich wurde dort Betriebsleiter und setzte meine Studien als Ingenieurökonom in Genwisch bei Magdeburg fort. Über die Kooperation mit der Obstmosterei Lehe in Limbach kam ich vor 30 Jahren hierher nach Limbach-Oberfrohna. Infolge politischer Querelen mußte ich mich beruflich neu orientieren. Ich wechselte in die Textilindustrie und war für den Exquisit-Handel tätig, einen Exportbetrieb, für den ich als Betriebsdirektor einberufen wurde. Durch die politische Wende wurde ich arbeitslos, auch war ich gesundheitlich stark angeschlagen. Ich begann in weiterer Folge das Studium der Rechtswissenschaften, das ich 1995 mit dem Diplom abschloß. Anschließend gründete ich mit zehn ehemaligen Mitarbeitern eine eigene Firma für Berufsbekleidung, die Güldi-Moden GmbH. Mit der Produktion von Arbeitsbekleidung für Krankenhauspersonal etablierten wir uns schnell am Markt, die Mitarbeiteranzahl wuchs auf 50, und wir konnten die Nachfrage kaum bewältigen. Die Auswirkungen der Gesundheitsreform stoppten jedoch den Aufschwung der Firma. Ich erschloß daraufhin neue Geschäftsfelder (Gastronomie, Hotelwesen) auf dem internationalen Markt und bin mit meinem Unternehmen heute europaweit wieder Marktführer.

> „Fundiertes Wissen ist eine wichtige Voraussetzung, um Erfolg zu haben."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich mit der Genugtuung verbunden, daß ich meine Ziele umsetzen konnte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend waren Disziplin und meine innere Einstellung, die Erziehung in meinem Elternhaus, sowie meine absolute Zuverlässigkeit und Glaubwürdigkeit. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Es dauert schon eine Weile, bis ich mich mit Problemen direkt auseinandersetze. Ich wäge zunächst die Risiken ab, informiere mich bereits im Vorfeld ganz genau und treffe erst dann eine Entscheidung. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Das war vor allem die Entscheidung, einen eigenen Betrieb zu gründen, wofür ich auch meine Leute begeistern konnte. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ich lasse nur Originalität gelten, schließlich vertrete ich eine eigene Marke. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Vater, von Beruf Kaufmann, prägte mich entscheidend. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erhielt bereits jede Menge verschiedener Auszeichnungen, auf die ich sehr stolz bin - am meisten auf den Silbernen Löwen, den ich vom Ministerpräsidenten erhielt. Er steht dafür, daß die Firma Höhen und Tiefen meisterte, ich nicht aufgab, sondern als kämpferischer Unternehmer hervortrat. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Der aufgezwungene Wettbewerb mit China macht uns das Leben schwer. Wir gestalten nach den Bedürfnissen unserer Kunden und entwickeln eigene Marken, während die Konkurrenz in China unsere Produkte abkupfert, von der Stange produziert und so letztlich die Preise drückt. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Meine Mitarbeiter haben großen Anteil am Erfolg des Unternehmens. Wir ziehen alle an einem Strang. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wesentliche Motivationsfaktoren sind unser ausgezeichnetes Betriebsklima und die guten Arbeitsbedingungen. Wir haben keinerlei Fluktuation. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich bevorzuge gemeinschaftliches Auftreten und faires Handeln. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche ist schwierig. Ich kann nur schwer abschalten, da ich ständig die Firma im Kopf habe. Fußball am Wochenende dient mir als gute Ablenkung. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich besuche ca. vier bis fünf branchenorientierte Schulungen pro Jahr. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weiter-

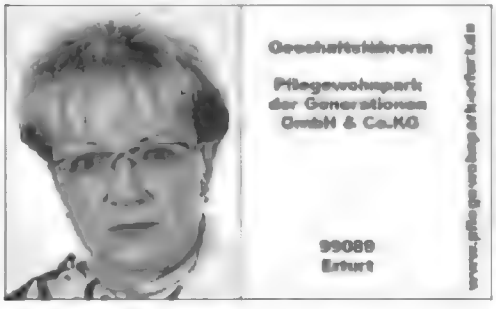
Copyrighted material

geben? Fundiertes Wissen ist eine wichtige Voraussetzung, um Erfolg zu haben. Man lernt nie aus, muß das erworbene Wissen allerdings auch zielstrebig einbringen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte für mein Unternehmen in aller Ruhe einen Partner finden, der die Firma in meinem Sinne weiterführt, weiterentwickelt und die Arbeitsplätze sichert. Ihr Lebensmotto? So wie ich lebe, sollen meine Mitmenschen auch leben.

✱ Güldner Margarita

● Zur Person

Beruf: Krankenschwester. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Pflegewohnpark der Generationen, 99089 Erfurt, Wermutmühlenweg 61-63. Geboren - Datum, Ort: 16. April 1958, Heilbad Heiligenstadt. Familienstand: Verheiratet mit Bernd. Kinder: Daniela und Michaela. Hobbies: Lesen, Sport, schön Ausgehen.



● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine bedeutendsten Karrierestationen waren meine Tätigkeiten im Krankenhaus. Bereits mit 14 Jahren arbeitete ich bei meiner Tante, die als Stationsschwester an der Chirurgischen Abteilung tätig war. Ein Jahr lang war ich Aspirantin im Konvikt Heiligenstadt, bevor ich von 1975 bis 1978 die Ausbildung zur Krankenschwester an der Medizinischen Akademie Erfurt absolvierte. Ich qualifizierte mich zur Stationsschwester und war im Anschluß an das Erziehungsjahr - nach der Geburt meiner ersten Tochter - von 1979 bis 1982 als Sprechstundenschwester beim Rat der Stadt Erfurt tätig. Dann wechselte ich in die Alten- und Behindertenpflege und erkannte, daß mir dieser Bereich mehr lag. Von 1982 bis 1986 war ich als Krankenschwester im Feierabend- und Pflegeheim der Stadt Erfurt tätig, nach einem zweiten Erziehungsjahr fungierte ich dort von 1987 bis 1991 als Wohnbereichsleiterin. Nach meiner Weiterqualifizierung war ich von 1991 bis 1993 als Pflegedienstleiterin und schließlich ab 1994 als Heimleiterin der Senioren- und Pflegeheime Erfurt GmbH tätig. Seit Dezember 2006 habe ich nun die Geschäftsleitung des Pflegewohnparks der Generationen in Erfurt inne.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, zufriedene Gesichter zu sehen. Wenn die Angehörigen lächelnd unser Pflegeheim verlassen, und wenn ich an einem Tag mehrmals lachen kann, dann kann ich von Erfolg sprechen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich sehe mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Das berufliche Engagement in diesem Metier ist meiner Familie und mir selbst in die Wiege gelegt worden. Meine Tante war Krankenschwester, meine Schwester studierte Medizin, und meine Tochter ist in der Altenpflege tätig. Ich selbst bin seit meiner Kindheit sozial engagiert und war von Anfang an mit Herzblut dabei. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich kann bei allem, was ich tue, auf die volle Unterstützung meines Ehemannes zählen. Darauf kann ich genauso bauen wie auf meine langjährigen Erfahrungen. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Nein, das sehe ich nicht so. Es ist alles eine Frage der Organisation und kein Problem, wenn man über ein intaktes Familienleben verfügt. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich fühlte mich in jeder Etappe meines beruflichen Werdeganges erfolgreich. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mich prägte meine Tante. Sie war und ist mein Vorbild. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Als großes Problem erachte ich die Bürokratie. Ich weiß, daß das Dokumentieren wichtig ist, aber der geforderte Umfang behindert meine Mitarbeiter und mich und kostet uns viel Zeit. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Gute Mitarbeiter sind das Um und Auf. Für mich ist jeder einzelne, vom Hausmeister bis zur Pflegedienstleitung, wichtig, denn jeder erfüllt seine Aufgaben zur Zufriedenheit unserer Kunden. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich lasse Bewerber zwei Tage zur Probe arbeiten und entscheide erst danach. Es kommt mir darauf an, wie meine Mitarbeiter mit den Kunden umgehen können; Umgangston und Einfühlungsvermögen sind wichtig. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich vermitte ihnen, daß wir von dem guten Ruf des Hauses leben, daß jeder einzelne mit seiner Arbeit für diesen Ruf Sorge trägt und damit letztendlich seinen Arbeitsplatz sichert. Es gibt, seit ich Geschäftsführerin bin, eine Aktivprämie für Mitarbeiter, wir führen Feern, Radtouren und Wanderungen durch, damit alle einmal abschalten können. Nicht zuletzt verlange ich nichts von meinen Mitarbeitern, was ich nicht selbst zu tun bereit bin. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Sie achten mich als korrekte Chefin, aber auch als eine, die weiß, was sie will und sehr konsequent ist. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich treffe mit meinem Mann genaue Absprachen, er nimmt mir in häuslichen Dingen viel ab. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Für Fortbildung bringe ich viel Zeit auf. Ich suche außerdem den Erfahrungsaustausch mit anderen Einrichtungen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wenn meine Tochter meine Nachfolge antritt, so rate ich ihr, nicht abzuheben, sondern auf dem Teppich zu bleiben und das soziale Engagement beizubehalten. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich habe viele Ziele und Visionen: die Errichtung von Wohngemeinschaften, sowie einen Erweiterungsbau mit reinen Einzelzimmern, um familienähnliche Pflegewohngemeinschaften aufbauen zu können, in Kombination mit einer Kindereinrichtung für die Kinder unserer Mitarbeiter. Ihr Lebensmotto? Mir selbst treu bleiben.

✱ Gürtler Elisabeth Dipl.-Kfm.

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Sacher Hotels Betriebsgmbh., 1010 Wien, Philharmonikerstraße 4. Geboren - Datum, Ort: 7. Mai 1950, Wien. Kinder: Alexandra (1975) und Georg (1979). Eltern: Fritz und Hilde Mauthner. Ehrungen: Veuve Cliquot Business Woman of the Year 1994. Hobbies: Dressurreiten (1979 zweiter Platz in der Staatsmeisterschaft), klassische Moderne in der Malerei.

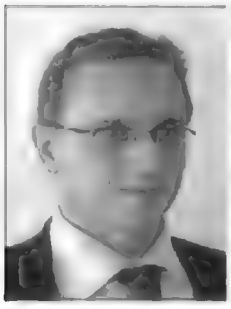
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Karriere habe ich vor allem dem Zufall zu verdanken. Meiner Schwester und mir war klar,

Copyrighted material

Durchsetzungskraft gefordert. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Jetzt zusehends weniger, aber ich bin für alles aufgeschlossen und schaue mir die verschiedenen Weiterbildungsmöglichkeiten an. Wenn etwas Neues entwickelt wird, versuche ich herauszufinden, ob dies auch für uns zweckdienlich ist. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Optimismus ist das Wichtigste überhaupt. Resignation und Nörgeleien bringen niemandem etwas. Die jungen Menschen sollten jede Chance nützen und mehr Risikofreude an den Tag legen. Ihr Lebensmotto? Optimismus! Bei mir ist das Glas immer halb voll und nicht halb leer.

✱ Haberhauer Herbert



● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: flex.media Werbe GmbH., 1220 Wien, Schnickgasse 1. Geboren - Datum, Ort: 12. März 1968, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Sabine. Eltern: Helga und Herbert. Mitgliedschaften: Internationale Handels-kammer, Schlaraffia Kornuburg und Obmann am Wogenrain in Deutsch Wagram. Hobbies: Radfahren, Musik hören. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Haberhauer Enterprises Ltd. mit Head Office in London (zu 100 Prozent im Besitz von Herrn Haberhauer); an dieser Holding sind flex.media, CM Multimodal Ltd. und biological power systems ltd. beteiligt. Alle Firmen haben dieselbe Adresse in 1220 Wien, Schnickgasse 1.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Volksschule und das Gymnasium mit Matura 1986 absolvierte ich bei den Schulbrüdern in Wien-Strebersdorf. Anschließend besuchte ich vier Semester die HTL Mödling, Schwerpunkt Feinwerktechnik. Nach Ableistung des Wehrdienstes begann ich im Juni 1989 bei den ÖBB, wo ich alle Stationen im kommerziellen Bereich durchlief, im Jänner 1993 kam ich in die Generaldirektion, übernahm den bundesweiten Bereich Sonderverkehr und die Leitung des Außendienstes. Neben der Ausbildung zum Großspediteur absolvierte ich ein zweijähriges Kurzstudium für Marketing und Betriebsmanagement am WIFI und besuchte zahlreiche Seminare und Kurse über Management, Führungskräfte usw. 1995 gründete ich die ersten Profitcenter der ÖBB für Nostalgieverkehr, Bergbahnen und Schiffahrt und war Leiter von vier Profitcenters, allerdings in einer Holdingfunktion; wir hatten einzelne Geschäftsführer in den Centers. Ich bin immer noch im Rahmen von zwei internationalen Projekten der ÖBB tätig und Koordinator für die Vereinigung der internationalen Passagiertransporte. Es gibt alle zwei Jahre einen Weltkongreß, der Weltkongreß 2007 wurde in Helsinki für Österreich von mir abgewickelt, 2009 findet er in Wien statt, wobei ich der Koordinator für die ÖBB sein werde. Für die Euro 2008 wickeln wir die Fanmeile sowie die Transport- und Passagierlogistik mit allen Vereinbarungen mit der Stadt Wien und den Wiener Linien ab. Bereits 1995 begann ich für die ÖBB eine Kooperation mit Japan Airlines (JAL), deren Generalpartner die ÖBB heute ist. 1997 leitete ich die große Kooperation der ÖBB mit dem ÖSV in die Wege, die noch heute besteht. 1999 gründete ich mein erstes Beratungsunternehmen, das nur kurz bestand. 2000 bekam ich die Möglichkeit, mich an einer neu zu gründenden GmbH zu beteiligen, damals noch unter dem Titel Media Sales, Ton- und Bildträger GmbH, die seit 2005 unter dem Namen flex.media Werbe GmbH firmiert. Diese GmbH ist auf Außenwerbung, hauptsächlich Werbeflächenmanagement für Baufirmen, spezialisiert. Ich begann alleine und ohne eigene Mittel, mit einem amerikanischen Partner. Die CM Multimodal Ltd. wurde 2003 gegründet; sie bietet Beratungsleistungen für Verkehrsstudien, Verkehrsunternehmungen und Franchise-Unternehmen. Für Master-Franchise-Geber suchen wir entsprechende Kunden. Wir sind weltweit tätig und haben Büros in Kairo, Katar, Brünn und Bratislava. Die 2005 gegründete biological power systems ltd. ist eine Planungs- und Entwicklungsgesellschaft ausschließlich für alternative Energieanlagen, wir sind exklusiver Planer für die EVN und die ehemalige Reichhold Chemie mit Head-Office in London und weiteren Niederlassungen in Wien und Kairo. Wir arbeiten mit zwei fix angestellten Technikern und beschäftigen Subunternehmen. Die Haberhauer Enterprises Ltd. wurde ebenfalls 2005 gegründet. Um eine Struktur zu gründen, wurden meine privaten Gesellschaftsanteile an diese Holding abgetreten, daher bin ich zu 100 Prozent Eigentümer dieser Holding.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, für die Familie viel Zeit zu haben, ohne daß das Geschäft darunter leidet. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin stolz darauf, in relativ kurzer Zeit eine Unternehmensgruppe aufgestellt zu haben, weiters bin ich stolz auf meine internationalen Beziehungen und erfolgreich abgewickelten internationalen Projekte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Es war nicht einfach, als junger Mann und Nichtakademiker im internationalen Business mitspielen zu wollen. Die Akzeptanz erkämpfte ich mir durch konsequentes Betreuen, einen geradlinigen Weg und absolute Ehrlichkeit. Im Gegenzug erwartete ich mir absolutes Vertrauen, das leider schon sehr oft mißbraucht wurde, was mir oft Verluste im siebenstelligen Euro-Bereich bescherte. Daher muß ich stets sehr selektiv vorgehen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Vorbild waren immer Menschen, die von Null weg ein Geschäft aufbauten, vor allem Leute, die es schafften, aus eigener Kraft einen Weltkonzern zu gründen. Ich selbst hatte keinerlei finanzielle Unterstützung aus der Familie zu erwarten, mein Vater war Eisenbahner, meine Mutter Fleischhauerin. Ich wuchs in einer durchschnittlich begüterten Familie auf, allerdings verzichteten meine Eltern auf vieles, damit sie mir und meinem Bruder den Besuch einer Privatschule ermöglichen konnten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? In den ersten sechs Jahren meiner Selbständigkeit war praktisch kein Privatleben möglich. Jetzt gibt es keine Probleme mehr. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ein bis zwei Tage benötige ich monatlich für Weiterbildung. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Die jungen Leute müssen Träume und Visionen haben, daran festhalten und ihren Weg konsequent gehen. Die Matura hilft, jedoch kann der Mensch auch ohne höhere Bildung seine Träume verwirklichen. Ehrlichkeit und Arbeitswille sind auf dem steinigen Weg nach oben am wichtigsten. Jedes Handwerk hat beste Erfolgsaussichten, wenn es konsequent erlernt und ausgeübt wird. Das Wichtigste heutzutage ist das Erlernen von Fremdsprachen, meiner Meinung nach neben Englisch romanische und slawische Sprachen. Wer in den Mittleren Osten gehen will, sollte Arabisch und eine asiatische Sprache erlernen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Wir wollen ein internationaler Mischkonzern werden, da wir jetzt schon auf drei Geschäftswegen, nämlich Medien, Consulting und Transport tätig sind, und noch weitere Wege, beispielsweise Handel, einschlagen. Mein Ziel ist ein internationaler Mischkonzern mit tausend Angestellten. Ich möchte es in zehn Jahren erreicht haben. Ihr Lebensmotto? Ein Mann - ein Wort.

Copyrighted material

beruflicher und privater Natur besteht, die sich jederzeit ändern können. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ein wesentlicher Erfolgsfaktor war sicherlich meine Kontaktfreudigkeit, die mich mein Leben lang begleitete und durch den Lehrerberuf sehr gefördert wurde. Über meinen Beruf und meine Mitgliedschaften in Vereinen war ich in der Lage, zahlreiche Menschen kennenzulernen, was sicher maßgeblich für meinen Weg war. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Als meinen ersten Erfolg betrachte ich die Übernahme der Obmannfunktion des Lehrerbundes in relativ jungen Jahren, was eine große Anerkennung für mich darstellte, aber gleichzeitig auch Zweifel aufwarf, da ich zu diesem Zeitpunkt noch nicht sicher war, der Herausforderung gewachsen zu sein. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Meine Familie hat einen landwirtschaftlichen Hintergrund, und es war damals nicht selbstverständlich, den Lehrerberuf zu ergreifen. Es war sicherlich die wichtigste Entscheidung, diesen Weg trotzdem zu wählen, und ich bin auch meinen Eltern sehr dankbar, die mir meine Ausbildung ermöglichten. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es gab zahlreiche Kollegen in der Steirischen Landesregierung, die meinen Werdegang sehr prägten, und von welchen ich positive Eigenschaften übernehmen konnte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfahre immer wieder Lob und Anerkennung von Mitgliedern des Landesschulrates, die meine eingeschlagene Richtung für gut befinden. Auch die Akzeptanz in der Landesregierung für meine Ideen ist für mich sicherlich anerkennend zu werten. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine wesentliche - nur mit ausgezeichneten und motivierten Mitarbeitern lassen sich Erfolge erzielen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Da es im schulischen Bereich schon sehr lange keine Neuanstellungen mehr gibt, ist diese Frage für mich nicht einfach zu beantworten. In der Gemeinde wird im Klub entschieden, wer für eine gewisse Position in Frage kommt. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich versuche, jedem einen eigenen Verantwortungsbereich zu übertragen, was einen nicht unwesentlichen Motivationsfaktor darstellt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ohne das Einverständnis meiner Frau und meiner Familie würde ich das Amt des Bürgermeisters wahrscheinlich nicht ausüben. Nur durch den Rückhalt der Familie und dank eines ausgeklügelten Zeitmanagements lassen sich Beruf und Privatleben vereinbaren. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Es gibt im Schnitt einmal pro Woche eine Situation, die ich als Fortbildung betrachte, sei es der Besuch von Seminaren oder der Besuch von anderen Veranstaltungen; somit ist Weiterbildung für mich ein allgegenwärtiges Thema. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte weiterhin für die Bevölkerung tätig sein und Ziele für die Gemeinde umsetzen. Sollte das funktionieren, würde ich gerne für eine weitere Periode zur Verfügung stehen.

✱ Habighorst Dieter

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Hotel am Krahnberg, Grund + Wert Gastro GmbH, 99867 Gotha, Eisenacher Straße 95. Geboren - Datum, Ort: 19. Februar 1946, Brackwede. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: An- und Verkauf von Immobilien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Durch den frühen Tod meiner Mutter mußte ich frühzeitig lernen, eigenverantwortlich zu handeln. Ich absolvierte eine Tischlerlehre, legte die Meisterprüfung ab und übernahm die väterliche Firma, einen großen Innenausbaubetrieb, den ich bis zur Wende mit bis zu 47 Mitarbeitern führte. 1989 schuf ich mir mit dem An- und Verkauf von Immobilien, den ich bis heute betreibe, ein zweites Standbein.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich das Ergebnis sehr harter Arbeit (14 bis 16 Stunden an jedem Tag der Woche), das mich anspornt, weiterzumachen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich bin erfolgreich. Den Umsatz des Hotels, das ich vor zwei Jahren übernahm, habe ich seither vervierzehnfacht. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend ist, daß ich nie aufgebe. Es gibt für mich kein „Geht nicht", „Kann ich nicht" oder „Machen wir nicht". Ich habe bis jetzt jedes Unternehmen nach oben gebracht. Wenn jedoch das Maximum erreicht ist, wende ich mich neuen Herausforderungen zu. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich entscheide immer spontan, aus dem Bauch heraus und ohne lange Diskussionen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Nachdem ich die Realschule im letzten Jahr abgebrochen hatte, absolvierte ich eine Tischlerlehre, die ich als Landessieger (Nordrhein-Westfalen) abschloß. Das war für mich mein erster wirklicher Erfolg. Auch die anschließende Meisterausbildung beendete ich sehr erfolgreich und ebenfalls als Landessieger. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Für mich zählt nur Originalität. Ich hätte es nie so weit gebracht, wenn ich meine eigene Arbeitsleistung nicht so einstufen würde. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Nein, ich hatte kein spezielles Vorbild und traf stets alle Entscheidungen alleine. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ich sehe keine Probleme und wüßte nichts, was man nicht hinkriegt. Man muß nur die Marktlücken erkennen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie sind für meinen Erfolg von großer Bedeutung - alleine kann ich nichts bewegen, und ohne zuverlässige und gute Mitarbeiter nicht viel erreichen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich entscheide aus dem Bauch heraus, nicht nach Zeugnissen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich motiviere meine Mitarbeiter in erster Linie durch gute und korrekte Entlohnung, aber auch durch persönliche Anerkennung. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich glaube, daß ich beliebt bin, auch wenn ich mit meiner spontanen Art unberechenbar sein kann. Ich bin nicht unbedingt streng, aber sehr bestimmend. Meine Mitarbeiter wissen, daß ich sie nicht ausnutze, aber erwarte, daß Anweisungen strikt befolgt werden. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir bringen die übernommenen Firmen und Immobilien hoch, investieren und sanieren, bis einhundert Prozent des Möglichen erreicht sind. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich achte schon auf die Konkurrenz, pflege aber keinen persönlichen Kontakt. Jeder muß für sich selbst sehen, wie er klarkommt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Gar nicht, denn ich habe eigentlich kein Privatleben, vermisse es auch nicht. Ich bin kein Mensch für feste Bindungen und fühle mich wohl, so wie es ist. Freizeit kenne ich nicht, aber ich leiste mir schon spezielle, sehr schöne Dinge. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich nehme mir täglich ein bis zwei Stunden Zeit zum Studieren von Fachliteratur und Tagespresse. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man kann nur durch harte Arbeit etwas erreichen und

Copyrighted material

muß unbedingt lernen, mit dem Geld und den Mitteln auszukommen, die man zur Verfügung hat. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Dieses Hotel möchte ich noch auf einhundert Prozent bringen. Danach werde ich nach Mallorca gehen, wo ich dann alles etwas ruhiger angehen lassen möchte und vielleicht auch meinen Altersruhesitz einrichte. Ihr Lebensmotto? Wer viel arbeitet, kann sich viel leisten.

✱ Hackl Hermine Mag.

● Zur Person

Beruf: Kommunikationsmanagerin. Funktion: Leiterin Unternehmenskommunikation. Tätig bei: Agrarmarkt Austria Marketing GmbH., 1200 Wien, Dresdner Straße 68a. Geboren - Datum, Ort: 6. August 1963, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Richard. Eltern: Maria und Werner. Schöpferische Akte: Artikel in Fachzeitschriften, Pressetexte und Märchenbuch (Waldmärchen). Mitgliedschaften: VAÖ - Verband der Agrarjournalisten und -publizisten in Österreich (Vorstandsmitglied), Club der Land- und Forstwirtschaftsbetriebe Österreichs (Vorstandsmitglied), Forstverein für Niederösterreich und Wien (Ausschuß), Verein der Waldpädagogen Österreichs (Vorstandsmitglied), Verein der Forstfrauen Österreichs. Hobbies: Forstwirtschaft, Wald, Sport (Laufen, Wandern, Radfahren), Kochen, Beruf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Hauptschule in Graz und wechselte anschließend an das Oberstufenrealgymnasium, wo ich 1982 maturierte. In weiterer Folge studierte ich ein Semester an der Universität für Bodenkultur in Wien, entschied mich dann aber für das Studium der Theaterwissenschaften und der Afrikanistik. Meine Promotion zum Magister der Philosophie erfolgte im Jahre 1988. Während meines Studiums absolvierte ich eine zusätzliche Ausbildung am TGM Wien, wo ich den Grundkurs für Maschinenbau und Betriebstechnik abschloß. Parallel zu meinem Studium führte ich eine Vielzahl von verschiedenen Tätigkeiten aus - so war ich als freie Mitarbeiterin bei Radio Wien tätig, arbeitete im elterlichen Gartenbaubetrieb und absolvierte eine Sprecherausbildung am Konservatorium Prayner. Des weiteren kann ich auf Forschungsaufenthalte in Tansania und Brasilien verweisen. Nach Abschluß meines Studiums war ich zehn Jahre für das renommierte Medienbeobachtungsunternehmen Observer tätig, wo ich zunächst mit der Leitung des Lektorats betraut war und später als Prokuristin bzw. Gesellschafterin in die Geschäftsleitung aufgenommen wurde. Mit diesem Schritt wurde mir zugleich ein breites Verantwortungsgebiet übertragen, u.a. Kundenbetreuung und Marketing. Diese Tätigkeit war auch verbunden mit meiner freien Mitarbeit beim Börsen-Kurier und der PR-Betreuung der Berufsgruppe Medienbeobachtung in der Wirtschaftskammer Wien. Bis in das Jahr 2002 fungierte ich als Pressesprecherin für die Land- und Forstwirtschaftsbetriebe Österreichs, was auch den Einstieg in jenes Tätigkeitsfeld bedeutete, das mich derzeit begleitet. Der damalige Direktor des Österreichischen Bauernbundes und jetzige Landwirtschaftsminister Dipl.-Ing. Josef Pröll war der Ansicht, daß meine Affinität zur Landwirtschaft und meine Erfahrungen im Bereich der Öffentlichkeitsarbeit auch für den Österreichischen Bauernbund von außergewöhnlichem Wert sein könnten, und somit nahm ich sein Angebot sehr gerne an und übernahm für zwei Jahre die Leitung des Referates Presse und Kommunikation. Seit 2004 habe ich nun die Leitung der Unternehmenskommunikation in der AMA Marketing GmbH inne. Wir sind in Österreich für das gesamte Agrarmarketing zuständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die finanziellen Errungenschaften, die Erfolg gemeinhin mit sich bringt, sind für mich nebensächlich. Es sind die Sache, für die ich einstehe, und die Qualität in der Kommunikation, die ich als Maßstäbe für meinen Erfolg anlege. Ein inniger Wunsch von mir ist, mit unserem Unternehmen bei der Gestaltung der gesellschaftlichen Strukturen nachhaltig positiv mitzuwirken. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, da mich meine Tätigkeit glücklich macht. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe mir den Ruf erworben, sehr konsequent zu sein. Zudem gehe ich bei der Vorgabe der grundsätzlichen Zielsetzungen sehr überlegt vor, da diese ja schließlich in die Realität umgesetzt werden sollen. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Zu meiner Studienzeit war es noch sehr schwierig, in eine Männerdomäne einzudringen. Wenn man sich da aber durchbeißt, geht man durchaus gestärkt aus dieser Situation hervor. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ich weiß, daß meine Mitarbeiter mit mir als Chefin zufrieden sind, und das macht mich auch persönlich sehr glücklich. Die Mischung aus Toleranz und klarer Kommunikation, was meine Erwartungen an die Leistung meiner Mitarbeiter betrifft, erachte ich als sehr vorteilhaften Führungsstil. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unser oberster Chef, Dr. Stephan Mikinovic, hat ein besonders gutes Händchen für die Bestellung der richtigen Manager am richtigen Platz. In den Schlüsselpositionen ist eine starke Affinität zur speziellen Fachrichtung unabdingbar, zumal sie diese ja nach außen hin repräsentieren müssen und dem jeweiligen Geschäftszweig auch als Persönlichkeit ihren Stempel aufdrücken. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Letztendlich ist ein klar entwickeltes Leistungsbewußtsein der Schlüssel zum Erfolg. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich vermag mich derzeit sehr gut mit meinen Aufgaben zu identifizieren, woraus sich in weiterer Folge auch die Ziele für meine Zukunft ergeben.

✱ Hackmair Peter

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Baufachmarkt Obermair und Hackmair GmbH., 4812 Pinsdorf, Wiesenstraße 43-45. Geboren - Datum, Ort: 7. Dezember 1966. Familienstand: Verheiratet mit Claudia. Kinder: Peter (1987) und Kevin (1997). Eltern: Margarete und Walter. Hobbies: Golf, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich drei Jahre die Handelsakademie und absolvierte anschließend im elterlichen Betrieb, dem Baufachmarkt Obermair und Hackmair, eine Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann. Hier konnte ich meinen heutigen Tätigkeitsbereich von der Pike auf erlernen. Das Unternehmen war 1960 von meinem Vater Walter Hackmair und seinem Partner Franz Obermair gegründet worden, wobei ursprünglich das Hauptaugenmerk auf dem Handel und Transport von Grundbaustoffen lag. 1989 übernahmen mein Bruder Ing. Gerhard Hackmair und ich den Betrieb von unserem Vater und leiten ihn seither gemeinsam. Wir setzten den erfolgreichen Weg fort und erweiterten das Lieferprogramm um die

Copyrighted material

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mehrere Faktoren müssen korrelieren, um sich als erfolgreich bezeichnen zu können. Es ist wesentlich, einerseits auf den Erfolg hinzuarbeiten und andererseits zu seinen Entscheidungen zu stehen. Ich empfinde mich dann als erfolgreich, wenn ich anderen durch meine Aktionen und Entscheidungen in irgendeiner Weise geholfen und somit zur Schaffung eines positiven Klimas beigetragen habe. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich viele meiner Ziele bis heute erreichen konnte und weiterhin die Motivation finde, meinen bisherigen Weg weiterzugehen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein ausgeprägter Gemeinschaftssinn, der mich zeit meines Lebens leitete, und den ich immer über alles andere stellte. Entscheidungen sind in der Gruppe immer einfacher umzusetzen als im Alleingang. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Probleme versuche ich immer an der Wurzel zu packen und gemeinsam mit Betroffenen und Mitarbeitern zu lösen. Ein Alleingang wäre hierbei wahrscheinlich nicht sehr zielführend, und gemeinschaftlich lassen sich die meisten Probleme zur Zufriedenheit aller lösen. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Sicherlich die Entscheidung, mich nach meiner Erkrankung als Organisationsreferent zu bewerben, da ich zu diesem Zeitpunkt bei meiner Tätigkeit im Zwillingenieurbüro von meinem damaligen Vorgesetzten nicht mehr unterstützt wurde. Durch meine neue Tätigkeit in der FPÖ gewann ich sehr viele Sympathien in der Bevölkerung. Es war für mich sehr motivierend, die Möglichkeit zu bekommen, meine Visionen umzusetzen und zum Wohle der Allgemeinheit tätig zu sein. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Unser damaliger Parteiobmann Dr. Jörg Haider, von dem ich sehr viel über den Umgang mit Menschen und die Rolle als Oppositionspolitiker lernte, und natürlich meine Frau, die mich in allen Entscheidungen bestmöglich unterstützte und mir ein verläßlicher Partner in allen Lebenslagen war und ist. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche Rolle, da man nur mit guten Mitarbeitern erfolgreich sein kann. Hier eine gegenseitige Vertrauensbasis zu schaffen ist das Wichtigste, um gemeinsam auf Ziele hinzuarbeiten und diese irgendwann auch zu erreichen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich lege großen Wert auf einen stark ausgeprägten Gemeinschaftssinn, Mut zu Veränderungen und natürlich eine hohe soziale Kompetenz, um Menschen, die Hilfe benötigen, effektiv helfen zu können. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ein gutes Betriebsklima und der Aufbau gegenseitigen Vertrauens sind die entscheidenden Faktoren, um jedem den Spaß an der Arbeit zu erhalten und motiviert in die Zukunft zu blicken. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? In meiner Zeit als Angestellter der Partei bis 2006 besuchte ich sehr viele Seminare, in meiner heutigen Position ist es jedoch sehr schwierig geworden, genügend Zeit für meine Weiterbildung zu erübrigen. Viele Seminarbesuche delegiere ich, finde aber alles in allem trotzdem etwa zwei bis drei Stunden pro Monat Zeit für den Besuch von Veranstaltungen, und auch das Internet nutze ich immer wieder für Recherchen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist, in meiner Position als Bezirksobmann einen geeigneten Kandidaten für die Funktion eines Abgeordneten zum Landtag zu finden und mit diesem bei der nächsten Landtagswahl wieder mehr Wähler für uns zu gewinnen. Wir versuchen immer auf unsere Stärken aufmerksam zu machen, auch über Parteigrenzen hinweg, und hoffen, in nächster Zeit wieder mehr Unterstützung für unsere Arbeit zu bekommen.

Hafner Martin

Zur Person

Funktion: Finanzdirektor, Geschäftsführer. Tätig bei: Kühne + Nagel GmbH., 1110 Wien, Warneckestraße 10. Geboren - Datum, Ort: 21. September 1965, Oberpullendorf. Familienstand: Verheiratet mit Gabriela Beck-Hafner. Kinder: Yannick-Noah (2000). Eltern: Albert und Erna. Ehrungen: Mehrere sportliche Auszeichnungen. Mitgliedschaften: FK Austria Wien. Hobbies: Familie, Lesen, Laufen, Radfahren, früherer aktiver Fußballer (Kreisliga Burgenland, SC Dörfl). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Finanzvorstand der Kühne + Nagel Speditions AG.

„Denke positiv, habe Spaß an der Arbeit und verliere die Lebensfreude nicht."

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Gymnasium in Oberpullendorf und schloß es 1984 mit der Matura ab. Nach Ableistung des Präsenzdienstes absolvierte ich ein eineinhalbjähriges Wirtschaftsseminar am WIFI Wien. Diese Ausbildung wurde in Form eines Kollegs sehr ähnlich einer Schule abgehalten, und ich stellte fest, daß meine Interessen im kaufmännischen Bereich liegen. Ich beendete das Wirtschaftsseminar mit dem erfolgreichen Ablegen einer kommissionellen Prüfung. Die damalige Personalchefin von Kühne + Nagel war Vortragende am WIFI Wien, ich wurde ihr empfohlen und so quasi von der Schulbank weg engagiert. Kühne + Nagel suchte damals einen künftigen Leiter der Buchhaltung, und als einer der Besten des Kurses erhielt ich die Stelle. Im Februar 1987 trat ich in das Unternehmen ein und lernte im ersten halben Jahr zunächst das Speditionswesen kennen, ehe ich Anfang 1988 tatsächlich zum Leiter der Buchhaltung mit zwölf Mitarbeitern befördert wurde. In dieser Position war ich lange Zeit tätig, absolvierte zahlreiche firmeninterne Weiterbildungen, bildete aber ab 1991 auch selbst aus und hielt Trainings, teilweise mit internationalen Teilnehmern, ab. 1996 ging ich für Kühne + Nagel als Finanzdirektor nach Utrecht/Holland, nach etwa sechs Monaten wechselte ich in selbiger Funktion nach Luxemburg. Im Jahr 2000 kam unser Sohn zur Welt, ich wollte zurück nach Österreich und verließ aus diesem Grund das Unternehmen. Über Vermittlung eines Headhunters begann ich schließlich per 1. Januar 2001 als Finanzdirektor für Österreich und die Slowakei bei der damaligen Danzers GmbH. Bereits ein halbes Jahr später wurde ich Mitglied der Geschäftsführung. Die deutsche Post als Eigentümer der Danzers GmbH kaufte damals zahlreiche Unternehmen auf, und ich begleitete die Integration der Cargoplan-Gruppe in Österreich. Der schwierigste Part dabei war das Zusammenführen unterschiedlicher Unternehmenskulturen, eine solche Integration ist für die Mitarbeiter nicht einfach. Dann kam es zu einer völligen Umstrukturierung der deutschen Post-Töchter Danzers, Transoflex und DHL in Österreich. Aus diesen drei Gesellschaften entstanden die Firmen DHL Expreß Austria GmbH und DHL Logistic Austria GmbH, und ich wurde 2003 zum CFO beider Unternehmen bestellt. Im Zuge weiterer organisatorischer Umstrukturierungen wurde die Position des CFO in einen Leiter Controlling und einen Country Accounting Head aufgeteilt. Ich übernahm die Funktion des Country Accounting Head und verantwortete damit das gesamte Rechnungswesen für DHL Expreß und DHL Logistic mit rund 40 Mitarbeitern. Im Mai 2006 bot mir mein früherer Dienstgeber Kühne + Nagel die Position des Finanzdirektors an - da die Konditionen stimmten und ich mich im Konzern der deutschen Post nicht mehr wirklich wohl fühlte, fiel mir der Abschied nicht schwer. So kehrte ich im Juni 2006 als Finanzdirektor zu Kühne + Nagel zurück, und wurde in weiterer Folge auch zum Geschäftsführer der Kühne + Nagel Speditions GmbH bestellt. Diese Firma gehört zu 100 Prozent der Holdinggesellschaft Kühne + Nagel Speditions AG, wo ich im Frühjahr 2007 auch in den Vorstand einzog.

Copyrighted material

R

Februar 2005 bei KI Luft und Kältetechnik; zahlreiche weitere Vorträge und unveröffentlichte Firmenberichte. Mitgliedschaften: Wissenschaftlicher Beirat der VGB, Vereinigung der Großkraftwerksbetreiber. Hobbies: Laufen, Tennis, Golf, Musik (Gitarre), Reisen, Sprachen (Englisch, Französisch, Italienisch, Spanisch, Russisch).

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich legte 1982 am 1. BRG Linz die Matura mit Auszeichnung ab. Danach übersiedelte ich von Oberösterreich in die Bundeshauptstadt, wo ich an der TU Wien Maschinenbau und Verfahrenstechnik studierte. Im November 1988 schloß ich das Diplomstudium erfolgreich ab und verbrachte anschließend im Rahmen eines Sprachstudiums einige Monate in Spanien. Im März 1989 nahm ich das Doktorat in Angriff, parallel dazu war ich als Universitätsassistent am Institut für Technische Wärmelehre der TU Wien tätig. Im Mai 1993 promovierte ich und bestand den Abschluß, wie schon zuvor das erste und zweite Diplom, mit Auszeichnung. Nach Ableistung des Zivildienstes erhielt ich im Mai 1994 über Vermittlung von Professor Linzer, meinem Vorgänger am Institut, eine Stelle als Projektleiter bei der Firma CNIM in Südfrankreich. Dort war ich unter anderem mit der Projektierung von Kohlekraftwerken auf Wirbelschichtbasis und Müllverbrennungsanlagen befaßt - ein Fachgebiet, das schon Gegenstand meiner Diplom- und Doktorarbeit war. Parallel dazu war ich Projektleiter im Rahmen einer Entwicklungszusammenarbeit mit Foster Wheeler, die mich in weiterer Folge im Mai 1996 nach San Diego führte. Dort betreute ich bei Foster Wheeler das amerikanische Clean Coal Projekt, das die Entwicklung neuer Technologien zur sauberen Kohleverbrennung zum Ziel hatte. Als eine Filiale von CNIM in Paris ein wenig ins Trudeln geriet, wurde das Projekt abgebrochen und ich Anfang 1997 als Technischer Leiter in diese Niederlassung entsandt. Ende 1999 wurde ich dort zum Leiter der CNIM Dampferzeugerabteilung bestellt. Diese Jahre in Paris waren eine ganz wesentliche Station, weil ich meine technische Erfahrung in jeder Hinsicht verfeinern konnte. Ich nehme an, daß die im Rahmen dieser Tätigkeit erworbene Kompetenz bei meiner späteren Berufung zum Vorstand des Instituts für Thermodynamik und Energiewandel eine ausschlaggebende Rolle spielte. Es war aber auch eine turbulente Zeit, und mein Arbeitgeber CNIM entschied sich dann, die Neuanlagen zurückzustellen. Da ich im Sommer 2000 in Paris die Ausbildung zum Executive MBA erfolgreich abgeschlossen hatte, übertrug man mir eine führende Managementaufgabe, und ich wurde im Frühjahr 2001 in eine andere Filiale nach Chevilly versetzt. Mein Verantwortungsbereich als Technischer Leiter umfaßte Konstruktion und Entwicklung, Einkauf, Produktion und Qualitätsmanagement kleinerer Kessel und Anlagen. Im November 2003 wechselte ich zum deutschen Contracting-Unternehmen GWE, wo ich einige Monate als Technischer Leiter für Projektentwicklung und -abwicklung von schlüsselfertigen KWKK-Systemen tätig war. Im Mai 2004 ging ich dann zu General Electric nach Belfort in Frankreich und war dort als Leiter für die Projektierung von Gaskraftwerken in Europa verantwortlich. Das war zwar eine sehr interessante Zeit, dennoch stößt man in solchen Großkonzernen ständig an firmenpolitische Grenzen. Schließlich wollte ich nach so vielen Jahren im Ausland zurück nach Österreich und bewarb mich für die ausgeschriebene Stelle des Vorstandes am Institut für Thermodynamik und Energiewandel der Technischen Universität Wien. Nach einem langwierigen Auswahlverfahren konnte ich mich gegen die Mitbewerber durchsetzen, und seit Dezember 2006 bekleide ich diese Position.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich das Gefühl habe, mich im Rahmen meiner Möglichkeiten und Anlagen bestmöglich entwickelt zu haben, werte ich das als persönlichen Erfolg. Zufriedenheit und Freude am Beruf sind wesentliche Elemente des Erfolges. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, sobald ich ein Ziel vor Augen habe, gebe ich mein Bestes, um es auch zu erreichen. Das ist mir bisher auch gut gelungen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Der richtige menschliche Umgang, positives Denken und positives Auftreten tragen sicher wesentlich zum Erfolg bei. Ich habe ein gutes Gespür für die Menschen, mit denen ich zu tun habe. Außerdem ist es wichtig, sich bis zu einem gewissen Grad unter Kontrolle zu haben. Ich kenne viele Leute, die aus geringsten Anlässen ununterbrochen in die Luft gehen, was sicher nicht zur Motivation der Mitarbeiter beiträgt. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Obwohl ich Matura und Studium jeweils mit Auszeichnung absolviert hatte, empfand ich mich erst im Rahmen meiner Tätigkeit als Universitätsassistent am Institut für Technische Wärmelehre als erfolgreich. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Professor Wladimir Linzer, mein Vorgänger an diesem Institut, war für mich wie ein zweiter Vater. Er war mein größter Förderer und setzte sich sehr für meine Berufung zum Institutsvorstand ein. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich spüre, daß ich von meinem Umfeld geschätzt werde - diese Anerkennung bedeutet mir sehr viel. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie tragen ganz entscheidend zum Erfolg bei, daher ist es gerade im universitären Bereich extrem wichtig, ein gutes Betriebsklima zu schaffen und die Mitarbeiter zu motivieren. Ich sehe es als eine meiner wesentlichsten Aufgaben, bei den Mitarbeitern einen gewissen Enthusiasmus und eine Aufbruchstimmung zu erzeugen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Sind die fachlichen Voraussetzungen erfüllt, achte ich darauf, daß der Bewerber gut in die bestehende Truppe paßt und das harmonische Klima nicht stört. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Bei entsprechenden Leistungen spreche ich Anerkennung aus und versuche, die Mitarbeiter in jeder Hinsicht zu fördern. Dazu kommen kleine finanzielle Anreize und regelmäßige gemeinsame Aktivitäten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das erste Jahr am Institut war sehr schön und erfolgreich, aber auch extrem zeitaufwendig. Neben den administrativen Aufgaben als Institutsvorstand hatte ich ja auch Vorlesungen, die ich zu Beginn völlig neu überarbeiten und modernisieren mußte. Mein Vorgänger, aber auch Kollegen kündigten mir an, daß am Anfang pro Vorlesungsstunde rund zehn Stunden Vorbereitung nötig sind - das hat sich bewahrheitet. Trotz des beruflichen Engagements haben Familie und Privatleben einen Stellenwert für mich. Daher genieße ich die verbleibende Freizeit umso intensiver mit meiner Partnerin und unserem kleinen Sohn Stefano. Meine Kraft schöpfe ich aus Familie, Sport und Natur. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich halte es für sinnvoll, über den Tellerrand von Österreich hinauszublicken und den Horizont durch Auslandsaufenthalte zu erweitern. Reines Fachwissen ist aber nicht genug, um beruflich erfolgreich zu werden, daher sollte man auch die persönlichen Soft Skills pflegen und weiterentwickeln. Emotionale Intelligenz gewinnt immer mehr an Bedeutung. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte das Institut aufblühen lassen und arbeite mit voller Kraft daran, größere Forschungsprojekte an Land zu ziehen. Ihr Lebensmotto? Ich behandle meine Mitmenschen so, wie ich selbst behandelt werden möchte. Ich mache nur Dinge, bei denen ich mich reinen Gewissens in den Spiegel schauen kann.

Haitzer Gabriele

Zur Person

Beruf: Tanzlehrerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Tanzschule Happy Dancing Haitzer, 2231 Strasshof, Lassallestraße 21. Geboren - Datum, Ort: 3. Juli 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Manfred. Kinder: Patrick (1991) und Stefan (1994). Eltern: Prof. Emmerich und Prof. Emma Wagner. Mitgliedschaften: VTÖ - Verband der Tanzlehrer Österreichs. Hobbies: Hund, Garten.

Copyrighted material

HTL für das Baufach. Nach meinem Abschluß kam es in der Baubranche zu einer starken Rezession, was mit ein Grund dafür war, mich wieder der Floristik und dem väterlichen Betrieb anzunähern. Ich sah, daß sich in der Blumenbranche inzwischen sehr viel getan hatte und auch die Geschäfte recht gut gingen. Daher begann ich mit 18 Jahren in unserer Firma eine Floristenlehre und absolvierte parallel dazu auch eine kaufmännische Ausbildung, weil ich den Beruf von der Pike auf erlernen wollte. Beide Ausbildungen schloß ich 1968 mit Auszeichnung ab. Nach dem Bundesheer ging ich sofort ins Ausland, um meinen beruflichen Horizont zu erweitern. Ich war bei verschiedenen großen Floristen und Gärtnereien in Dänemark, Holland und Israel tätig. Das war eine sehr prägende und lehrreiche Zeit, und Anfang der siebziger Jahre kehrte ich nach Graz zurück und arbeitete im Familienbetrieb mit. Leider wurde mein Vater dann schwer krank, ich übernahm 1974 den Flora-Salon und 1980 auch die Filiale Burgflorist. Gleichzeitig engagierte ich mich stark in Fragen der Öffentlichkeitsarbeit für unsere Branche - schon mein Großvater war Kommerzialrat und eine wichtige Persönlichkeit in der Innung. Ich wurde in den Ausschuß der steirischen Wirtschaftskammer gewählt und merkte rasch, daß ich im Rahmen dieser Plattform sehr viel für die Floristen bewegen konnte. 1992 wurde ich Landesinnungsmeister der Gärtner und Floristen Steiermark. In weiterer Folge gelang uns die Anerkennung des Floristen als Meisterberuf, und wir gründeten zwei Meisterschulen - im Stift Zwettl und in Innsbruck. Neben diesem politischen und fachlichen Engagement war ich natürlich weiterhin in unserem Betrieb tätig. Da meine Frau ebenfalls Floristin ist und in der Firma arbeitet, hatte ich immer wieder die Möglichkeit, Aufträge aus dem Ausland anzunehmen. So arrangierte ich als Florist zum Beispiel riesige Hochzeiten für amerikanisch-jüdische Familien in Israel oder Feste für Scheichs in Saudi Arabien. Dieser Blick über den Tellerrand war sehr wichtig für meine berufliche Weiterentwicklung. Auch in Wien, Graz und Tulln war ich für Gesamtgestaltungen und Hallenplanungen von Blumenschauen, Ausstellungen und Floristenwettbewerben zuständig. Dabei kam mir auch meine Ausbildung im Baufach zugute, weil ich Planen und dreidimensionales Denken gelernt habe. Im Jahr 2000 wurde mir der Titel Kommerzialrat verliehen, unser Sohn Josef stieg in vierter Generation in den Betrieb ein und wird künftig auch in der Geschäftsführung mitwirken. 2005 wurde ich zum Bundesinnungsmeister der österreichischen Gärtner und Floristen gewählt.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist eine gewisse Befriedigung, wenn ich für meine Leistungen auch Dank bekomme. Wenn mir etwas gelingt, bin ich dankbar und freue mich über Anerkennung von außen. Daran erkenne ich, daß meine Arbeit etwas bewirkt und positiv ankommt. Ich setze mir kleine, erreichbare Ziele, aus denen sich meist wieder neue, übergeordnete Ziele ergeben. Die Zufriedenheit entsteht durch kleine Erfolge. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich schwelge nicht in nostalgischen Gefühlen, sondern blicke zukunftsorientiert und positiv nach vorne, auch wenn es zwischendurch einmal wirtschaftlich schwierigere Zeiten gibt. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Man darf nie mit geschlossenen Augen durch die Welt gehen. Ich wollte als junger Mann nicht gleich in die vier Wände des väterlichen Betriebes „eingesperrt" werden, sondern hatte den Drang, zuerst ein bißchen die Welt kennenzulernen und neue Einblicke in den Beruf zu gewinnen. Trotz aller späteren Erfolge blieb ich bescheiden und bin nach wie vor selbstkritisch. Ich spüre, wenn ich bei einem Projekt etwas besser hätte machen können. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Erst als ich von meinen Auslandsaufenthalten zurück in den väterlichen Betrieb kam, hatte ich das Gefühl, in meinem Beruf etwas leisten und Menschen Freude bereiten zu können. Seither fühle ich mich auch erfolgreich. Ein besonderes Erfolgserlebnis hatte ich aber schon davor. Als der damalige Bundeskanzler Julius Raab starb, erhielt unsere Firma den Auftrag, den Blumenschmuck für die Aufbahrung zu arrangieren - und ich durfte den Kranz des Bundespräsidenten stecken. Er sah traumhaft aus und wurde von den Menschen als schönster Kranz gelobt, was mich sehr stolz machte. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? An erster Stelle möchte ich hier meine Frau Annemarie nennen, die für meinen Lebensweg ein wichtiger und prägender Mensch war und ist. Auch der holländische Blumen-Designer Cock Veldhous war eine wichtige Persönlichkeit. Er hatte sehr große Aufträge, reiste viel herum und nahm mich häufig mit - das war eine tolle und überaus lehrreiche Zeit. Prägend war auch der österreichische Florist und Designer Georg Thum. Ihn bei der Arbeit beobachten zu dürfen, war ein faszinierendes Erlebnis. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die schönste Anerkennung sind die glänzenden Augen und leuchtenden Gesichter der Menschen, wenn sie unsere Blumenarrangements sehen. Natürlich freue ich mich auch über Anerkennung von Fachleuten und Berufskollegen aus der Kammer und der Innung. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Heute können die Kunden schon an jeder Tankstelle oder im Kaufhaus Blumen kaufen, wo meist weder die Beratung noch die Qualität stimmen. Dadurch wird die Wertigkeit der Blumen herabgesetzt. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ein Betrieb ohne gute Mitarbeiter ist kein gesunder, harmonischer Betrieb. Ich brauche sowohl in der Familie als auch am Arbeitsplatz Harmonie. Es ist auch ein sehr schwerer, schmerzlicher Prozeß, sich von Mitarbeitern zu trennen - sei es, wenn sie uns auf eigenen Wunsch verlassen oder wir aus wirtschaftlichen Gründen eine Kündigung aussprechen müssen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Wir bilden in unserem Betrieb ständig Lehrlinge aus, bis heute werden es wohl knapp 70 junge Menschen sein, die den Beruf bei uns erlernten. Es war mir von Anfang an ein Anliegen, mich um die Ausbildung unserer Fachleute für die Zukunft zu kümmern. Mit jungen Leuten zu arbeiten macht aber auch einfach riesigen Spaß. Bei der Auswahl von Lehrlingen sind nicht gute Noten und Zeugnisse unbedingt ausschlaggebend, sondern der persönliche Eindruck, Auftreten, Freundlichkeit und Umgangsformen. Aber erst bei der praktischen Arbeit in Rahmen von Schnuppertagen stellt sich dann heraus, ob jemand für den Beruf geeignet ist oder zu unserer Firma paßt. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Soziale Kompetenz und eine angenehme Arbeitsatmosphäre spielen in unserem Unternehmen eine große Rolle. Die Motivation erfolgt hauptsächlich über Freundlichkeit und einer Portion Humor, gepaart mit der erforderlichen Strenge - so lernen die Mitarbeiter auch, Kritik anzunehmen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir bieten das gesamte Spektrum der Floristik und sind auf keinen bestimmten Bereich spezialisiert. Aufgrund unserer Erfahrung erhalten wir aber viele größere Aufträge für Dekorationen bei Festen, Hochzeiten und anderen Veranstaltungen. An oberster Stelle stehen bei uns Qualität, Zuverlässigkeit, Kreativität und Originalität. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Absolut korrekt, das erfordert schon meine Funktion als Bundesinnungsmeister. Wer gute Arbeit leistet, wird auch gelobt. Das sehe ich aber nicht als Pflicht, sondern empfinde es wirklich so. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich bin kein Unternehmer, der sich völlig von seinem Beruf unterjochen läßt. Freizeit und Familie sind mir sehr wichtig, speziell in der Natur, in den Bergen oder bei Urlauben tanke ich wieder Kraft. Mit meiner Frau verbinden mich ja auch der gemeinsame Beruf und die Liebe zu den Blumen. Wir haben privat einen schönen, großen Garten, um den wir uns mit Hingabe kümmern. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Jeder, der die Chance dazu hat, sollte zunächst Erfahrungen im Ausland sammeln und die Welt kennenlernen. Auch meinem Sohn Josef, der die Firma eines Tages übernehmen wird, habe ich dazu geraten, und er wurde durch seine Auslandsaufenthalte zum Top-Floristen geformt. Wer

Copyrighted material

sein, mit jeder Person eine Gesprächsbasis zu haben. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Einen genauen Zeitpunkt, ab dem ich mich erfolgreich fühle, kann ich nicht nennen. Wesentlich war jedenfalls mein Schritt in die berufliche Selbständigkeit. Wenn man als kreativer Mensch von seinen Vorgesetzten daran gehindert wird, etwas weiterzubewegen, dann ist irgendwann ein Punkt erreicht, an dem die Frage der Selbständigkeit im Raum steht. Wenn sich diese Entscheidung als positiv herausstellt, so kann man sich gemäß seinen eigenen Vorstellungen als erfolgreich bezeichnen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Richtige Vorbilder hatte ich nicht. In meiner Lehrzeit wurde ich jedoch von einem Büroleiter geprägt, der großen Wert auf Genauigkeit legte und mir dies auch vermittelte. Es gab schon auch immer wieder Personen, die aufgrund ihres Schaffens Positionen erreichten, die von mir als erstrebenswert empfunden wurden. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfahre Anerkennung und Respekt in der Gesellschaft. Ich bin Mitglied des Gemeinderates, was ich auch als Teil der Anerkennung empfinde. Natürlich ist mir auch die Anerkennung durch die Kunden - sei es durch positive Worte, Folgeaufträge oder Weiterempfehlung - äußerst wichtig. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mitarbeiter sind das Kapital und die Visitenkarte eines Unternehmens - so wie der Mitarbeiter beim Kunden agiert, so wird man selbst gesehen. Insofern spielen meine Mitarbeiter die größte Rolle. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Meine Mitarbeiter werden gemäß ihren Stärken eingesetzt. Beispielsweise wird ein kommunikativer Mitarbeiter eher zu Privataufträgen geschickt, da es hier notwendig ist, auch Gespräche zu führen. Der fachlich starke, aber weniger eloquente Mitarbeiter wird verstärkt auf Großbaustellen eingesetzt. Es besteht auch die Möglichkeit, über Leiharbeiter zu neuen festangestellten Mitarbeitern zu finden, doch generell entscheidet die Probezeit, ob jemand für unser Unternehmen und unser Team geeignet ist. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wir versuchen, die Motivation unserer Mitarbeiter unter anderem mit verschiedenen Veranstaltungen zu steigern, wie gemeinsame Go-Kart-Rennen oder Buschenschankbesuche, die zum Ziel haben, den Gemeinschaftssinn zu fördern. So erfährt man auch - im Berufsleben oft unerwähnt bleibende - private Dinge, die oft helfen, die Person noch besser zu verstehen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich werde heuer 58 Jahre alt und stecke mir nun allmählich das Ziel, das Unternehmen ordnungsgemäß an meinen Sohn zu übergeben. Selbst strebe ich keine Expansion mehr an, doch mein Sohn kann dann selbst darüber entscheiden. Ihr Lebensmotto? Flexibilität, Selbständigkeit, Ehrlichkeit, Freundlichkeit und Fleiß.

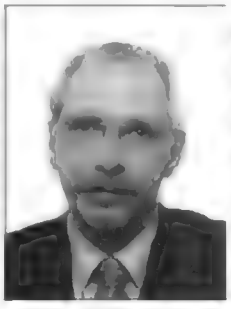
✱ Hartleib Axel Dipl. Math.

● Zur Person

Beruf: Versicherungsmathematiker. Funktion: Prokurist. Tätig bei: Victoria-Volksbanken Pensionskassen AG., 1010 Wien, Schottengasse 10. Geboren - Datum, Ort: 13. Juli 1956, Ratingen/Deutschland. Familienstand: Verheiratet mit Birgit. Kinder: Marc (1991). Eltern: Rita und Walter. Mitgliedschaften: Golf Club, AVÖ - Aktuarvereinigung Österreichs. Hobbies: Golf, Sport, Musik, Lesen, Wein und gutes Essen, Lebensqualität. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorstand der Victoria-Volksbanken Pensionskassen AG, Prokurist der Victoria-Volksbanken Mitarbeitervorsorgekassen AG.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Lessing-Gymnasium in Düsseldorf, wo ich 1975 das Abitur ablegte. Anschließend studierte ich Mathematik mit Nebenfach Physik an der Universität Düsseldorf und beendete das Mathematikstudium im Jahr 1982 mit der Diplomnote „Sehr gut". Wenn ich meine Diplomarbeit heute zur Hand nehme, bin ich darauf noch immer sehr stolz. Während des Studiums war ich zwischen 1978 und 1982 für jeweils neun Monate im Jahr als studentische Hilfskraft am Mathematischen Institut der Universität Düsseldorf tätig. Meine berufliche Karriere verlief dann sehr geradlinig, da ich unmittelbar nach dem Studium bereits bei der Victoria Lebensversicherung begann. Kontinuität hat einen großen Stellenwert in meinem Leben. Bis 1990 war ich bei diesem Unternehmen in Düsseldorf tätig, dann wechselte ich innerhalb des Konzerns nach Österreich zur Victoria-Volksbanken Versicherungsaktiengesellschaft, da hier ein Mangel an guten Mathematikern in der Versicherungsbranche herrschte. Das liegt zum Großteil an der universitären Ausbildung, die das selbständige und logische Denken viel zu wenig fördert. In Österreich wurde ich relativ rasch zum Prokuristen und zum Leiter der Mathematik der Victoria-Volksbanken Versicherung ernannt. Im Jahr 1994 wurde mir die Leitung der Abteilung Betriebliche Altersversorgung übertragen. 1997 erhielt ich die Prokura der Victoria-Volksbanken Pensionskassen AG, im Mai 2002 erfolgte meine Berufung in den Vorstand. Seit Oktober 2002 bin ich auch Prokurist der Mitarbeitervorsorgekasse.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich bin kein Mensch, der mit eisernem Willen auf bestimmte berufliche Ziele und seine Karriere hinarbeitet. Mein Werdegang hat sich eigentlich von selbst ergeben. Ich handelte immer nach der Devise „Begib dich nie auf ein Gebiet, das du nicht beherrschst". Die einzelnen Schritte auf der Karriereleiter wurden von mir nicht aktiv angestrebt, sondern wurden mir aufgrund verschiedener Umstände angeboten. Mein persönlicher Erfolg hängt nicht daran, daß ich mich mit besonderen, herausragenden Leistungen in der Firmen- oder Weltgeschichte verewige. Ich möchte eines Tages meine Stelle so hinterlassen, daß meine Nachfolger gut weiterarbeiten können. Sehen Sie sich als erfolgreich? Rein objektiv gesehen bin ich nur eine kleine Nummer. Für mich selbst bin ich aber mit dem Erreichten durchaus zufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? In meinem Beruf ist die fachliche Kompetenz der Grundstein jedes Erfolges. Der zweite wichtige Faktor ist die richtige Auswahl der Mitarbeiter, da ich nur mit einem guten Team erfolgreich sein kann. Eines meiner großen Talente ist das Erfassen von Zusammenhängen und logischen Abläufen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Je nach Position müssen gewisse fachliche Mindestvoraussetzungen erfüllt sein. Trotzdem bin ich relativ offen und habe auch schon einige Studienabbrecher eingestellt, weil sie mich durch ihre Persönlichkeit überzeugten. Ich brauche teamfähige, kritische, selbständig denkende Menschen, die sich in die Materie einbringen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Die Mitarbeiter haben ihre selbständigen Aufgabenbereiche, ich muß keinem sagen, was er zu tun hat. Natürlich stimmen wir uns immer wieder ab, aber jeder Mitarbeiter verfolgt seine Aufgaben mit großer Eigenmotivation. Ich versuche dann nur mehr, ein solides Gemeinsamkeitsgefühl aufzubauen. Ich sehe meine Rolle als Bewahrer und Begleiter. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Speziell zu Beginn wurde ich als der trockene Deutsche gesehen, und es dauerte eine Weile, bis ich mich an das österreichische Naturell herangetastet hatte. Heute werde ich von meinen engsten Mitarbeitern eher als Teamspieler und weniger als Vorgesetzter gesehen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Für

Copyrighted material

mich lassen sich derzeit Beruf und Privatleben sehr gut unter einen Hut bringen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Glaub an dich selbst, blicke nach vorn und gehe deinen Weg so, daß du dich immer in den Spiegel schauen kannst. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich wurde 2006 fünfzig Jahre alt und habe meine beruflichen Ziele weitestgehend erreicht. Inzwischen achte ich bewußter auf Gesundheit, Lebensqualität und die schönen Dinge des Lebens. Diese Einstellung versuche ich auch den Mitarbeitern zu vermitteln, weil ich die Erfahrung gemacht habe, daß speziell jüngere Kollegen nur für den Job leben - und das geht nur eine gewisse Zeit gut. Außerdem sammle ich seit einigen Jahren Gedanken und Ideen für ein Buch beziehungsweise Theaterstück, in dem ich mich als „gläubiger Atheist" mit einer Art Gegenbewegung zu Religionsgemeinschaften befassen werde.

✱ Hartmann Friedrich Ing.

● Zur Person

Funktion: Sales Teamleader B2B Industry Austria and South Germany; Geschäftsführer einer Tochtergesellschaft. Tätig bei: Shell Austria GmbH, 1220 Wien, Lobgrundstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 27. April 1952, Waldkirchen an der Thaya. Kinder: Rainer (1987) und Claudia (1991). Eltern: Maria und Rudolf. Schöpferische Akte: Patentanmeldung „Geordnete Verbindung von Glasfasern", 1997. Ehrungen: Shell Superseller Award 2005. Hobbies: Radfahren, Wandern, Garten, Architektur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die vierjährige Fachschule für Mikromechanik in Karlstein an der Thaya mit ausgezeichnetem Erfolg. Danach trat ich eine Vertragsbedienstetenstelle an der Montanuniversität Leoben, Institut für Physik, an, wo ich an verschiedenen Projekten mitarbeitete. Parallel dazu besuchte ich von 1982 bis 1986 die HTBLA in Kapfenberg (Abendschule), Fachrichtung Maschinenbau und Betriebstechnik, und bestand die Matura ebenfalls mit ausgezeichnetem Erfolg. Anschließend war ich in einem Unternehmen angestellt, das sich mit dem Bau von Maschinen für die Kabelindustrie beschäftigt. Dort wurde ich in weiterer Folge zum Verantwortlichen der Abteilung Lichtwellenleiter ernannt, wo ich in der Leitung von Großprojekten der optischen Nachrichtentechnik und deren Komplettabwicklung arbeitete. Weitere Aufgabengebiete bestanden in der Kundenbetreuung in Rußland, Deutschland, Frankreich, Belgien, Schweiz, GUS, Südkorea und Indien; in der Vortragstätigkeit bei Lehr- und Schulungsveranstaltungen für die Kunden sowie in der Neuentwicklung einer Anlage zur geordneten Verbindung von optischen Fasern, die auch zum Patent angemeldet wurde. Die Zeit war sehr interessant und lehrreich, speziell die Leitung von Großprojekten in der damaligen Sowjetunion mit einem Volumen von teilweise über 900 Millionen Schilling war eine riesige Herausforderung und große Verantwortung. Nach dem Fall des Eisernen Vorhangs wurde dieser Markt aber zunehmend uninteressant, und mein Tätigkeitsschwerpunkt verlagerte sich dann nach Südkorea, wo ich über zwei Jahre ein Großprojekt mit rund 700 Millionen Schilling Budget betreute und mit einem hervorragenden Ergebnis abschließen konnte. Es folgte ein weiteres Projekt in Indien, das zwar sehr spannend war, doch die enorme Kluft zwischen arm und reich in diesem Land war nicht länger meine „mentale Spielwiese". Als dieses Unternehmen dann verkauft und die Lichtwellenleiter-Abteilung von den neuen Eigentümern geschlossen wurde, da sie angeblich nicht ins Portfolio paßte, entschied ich mich für einen Neustart und trat nach einer erfolgreichen Bewerbung als Product Manager für industrielle und automotive Schmierstoffe im März 1997 bei einem internationalen Mineralölkonzern ein. Daß gerade ich als Branchenneuling in der Erdölindustrie unter 350 Bewerbern für diese Position ausgewählt wurde, macht mich noch heute stolz. Im Mai 1998 wurde ich bereits zum Teamleader Technical Sales Support ernannt und war für die Koordination zwischen Technik und Verkauf verantwortlich. Im Oktober 1999 wurde mir die Leitung des österreichischen Industriegeschäftes in Funktion des Sales-Teamleaders sowie wenige Monate später zusätzlich die Leitung des Baugeschäftes anvertraut. Mit 1. April 2003 kam außerdem die Geschäftsführung einer Tochterfirma hinzu. All diese Aufgaben beschränkten sich auf Österreich, Anfang 2004 erweiterte sich mein Gebiet um Süddeutschland. Außerdem war ich zwischenzeitlich im Vorstand einer Gesellschaft zur Pflege der Straßenbautechnik mit Asphalt. Dieses Mandat habe ich zwischenzeitlich zurückgelegt, da es meine immer wiederkehrende nur kurzzeitige lokale Anwesenheit nicht entsprechend zuläßt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich meine Aufgaben sowohl für mich als auch für den Dienstgeber zufriedenstellend erfülle, sehe ich das als ideale Ergänzung zum Erfolg im Privatleben. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich hätte mir als „kleiner Bub vom Land" niemals träumen lassen, eines Tages in der Liga der „oberen Zehntausend" mitzuspielen. Es ehrt mich auch, oft ganz unvermutet Anrufe von Headhuntern zu bekommen, die mir lukrative Jobangebote unterbreiten. Das ist ein tolles Gefühl. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Es ist unter anderem ganz wesentlich, zur richtigen Zeit am richtigen Ort die richtigen Fürsprecher zu haben. Natürlich muß man selbst seinen Beitrag dazu leisten, aber es ist auch einiges Glück dabei - und das hatte ich Gott sei Dank. Viele meiner Tugenden bekam ich durch mein Elternhaus mit; dazu gehören beispielsweise Genügsamkeit und Durchsetzungsvermögen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Erstmals erfolgreich empfand ich mich bei meinem Eintritt in die Fachschule für Mikromechanik. Ich komme aus einer kleinen Ortschaft, und mit dem Besuch dieser Schule gehörte ich schon zur Elite unter den Jugendlichen. Natürlich hielt dieses Erfolgsgefühl nicht permanent vor, es gab auch hin und wieder einen Knick. Speziell mein erster Außendeinsatz stimmte mich zu Beginn sehr nachdenklich, da ich Arbeitsbedingungen vorfand, welche nicht den Vereinbarungen entsprachen. In dieser Phase lernte ich aber, ganz auf mich allein gestellt, am meisten. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein unmittelbarer Vorgänger bei meinem jetzigen Konzern war sicher eine prägende Persönlichkeit auf meinem Berufsweg. Er erkannte mein Potential, förderte mich und war nicht nur beruflich, sondern auch privat und menschlich ein Vorbild. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie spielen die Hauptrolle. Meine Aufgabe ist es, die Fähigkeiten jedes einzelnen zu erkennen und ihn entsprechend einzusetzen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Für mich ist der erste Eindruck neben der eingebrachten Bewerbung ein wichtiges Entscheidungskriterium - Optik, Auftreten, Sprache und Sympathie müssen grundsätzlich passen. Außerdem schaue ich mir auch die Kindheit, den familiären Background und die persönliche Entwicklung eines Bewerbers genau an. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das ist ein heikles Thema, weil ich in meiner Position dem Beruf doch einen hohen Stellenwert einräume und daher das Privatleben zwangsweise oft zu kurz kommt. Welchen Rat möchten Sie

Copyrighted material

✱ Haschka Herbert Ing.

ELPRO

www.elpro.at

● Zur Person

Beruf: Büromaschinenmechaniker. Funktion: Miteigentümer und geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: ELPRO Elektronische Geräte Produktions GmbH., 1070 Wien, Schottenfeldgasse 60. Geboren - Datum, Ort: 17. April 1950, Wien. Kinder: Michael (1975), Christian und Alexander (1982). Eltern: Adelheid und Walter. Hobbies: Segelfliegen, Modellbau.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte von 1964 bis 1968 bei der Firma Handelskontor eine Lehre zum Büromaschinenmechaniker. Anschließend arbeitete ich ein Jahr in der elterlichen Schlosserei und Dreherei, ehe ich bei den Fliegern meinen Präsenzdienst ableistete - schon während meiner Lehrzeit hatte ich nämlich eine Ausbildung zum Segelflieger absolviert. Nach dem Bundesheer war ich ein Jahr bei der Firma Büromatic tätig; 1971 wechselte ich zu Hartmann und Braun, einem Unternehmen, das auf Meß- und Regeltechnik spezialisiert ist. Im ersten Jahr war ich in Frankfurt am Main beschäftigt, danach bis 1977 in der Wiener Niederlassung. Als ich merkte, daß die beruflichen Möglichkeiten ohne weitere Ausbildung ziemlich eingeschränkt sind, entschied ich mich für ein Abendstudium am TGM für Nachrichtentechnik, das ich zwischen 1977 und 1982 absolvierte. Tagsüber war ich am Institut für Festkörperphysik beschäftigt. Es folgten zwei Jahre bei der Firma Telehase, und 1984 kam ich schließlich zu Elpro. Dieses Unternehmen wurde 1976 als Entwicklungs- und Produktionsfirma für Rundfunktechnik gegründet. Das besondere Engagement für Sonderbau und kundenspezifische Entwicklungen im Bereich der Intercomtechnik und der digitalen Audiotechnik machten Elpro rasch zu einem starken Partner des ORF und seiner Lieferanten. 1998 erfolgte ein Zusammenschluß mit dem deutschen Hersteller Riedel; einige Jahre später firmierte Elpro auch unter dem Namen Riedel. Dann sollte die Firma geschlossen werden, aber mein Bruder Robert und ich, die dort seit über 20 Jahren beschäftigt waren, kauften das Unternehmen. Seit Juni 2006 sind wir geschäftsführende Gesellschafter und haben auch den ursprünglichen Namen Elpro wieder angenommen. Während sich Robert um die Fertigung kümmert, ist mein Aufgabenbereich die Entwicklung. Unser größter Tätigkeitsbereich ist Audiotechnik für Film, Funk und Fernsehen. Wir waren beispielsweise für die Umstellung von Analog- auf Digitalton im ORF-Zentrum Küniglberg verantwortlich. Weitere Geschäftsfelder sind Steuerungstechnik für Lichtanlagen sowie elektronische Geräte für Bergbau und Militär.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Leider ist im März 2006 meine Frau Herta verstorben, und seither hat das Thema „Erfolg" keine besondere Bedeutung für mich. Es gibt wichtigere Dinge im Leben. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich sehe mich schon als beruflich erfolgreich. Viele meiner früheren Klassenkollegen sind noch immer irgendwo in einer Firma angestellt, während ich mittlerweile selbständiger Unternehmer bin. Ich bin Herr über meine Zeit und meine Entscheidungen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich denke, der ausschlaggebende Faktor ist unsere Kontinuität. Viele Unternehmen machen zwar in kurzer Zeit enorme Umsätze und Gewinne, stürzen aber aufgrund falscher Firmenpolitik, Selbstüberschätzung und Geltungsbedürfnis ebenso rasch wieder ab. Mein Bruder und ich zahlen uns als Geschäftsführer nur ein Gehalt, der Rest wird wieder in die Firma investiert. Auch Kundenservice wird bei uns großgeschrieben. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? In unserer Branche würde Imitation nicht zum Erfolg führen - da könnten die Kunden ja ebenso gut nachgebaute Produkte aus China kaufen. Wir entwickeln individuelle Lösungen ganz nach den Erfordernissen der Anwender. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die schönste und wertvollste Anerkennung ist jene der zufriedenen Kunden. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich denke als hilfsbereiter Mensch, der aber nicht nur gern gesehen ist, wenn Not am Mann ist. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Mit Ausnahme eines Studenten, den wir unlängst in Teilzeit angestellt haben, haben wir alle Mitarbeiter aus früheren Elpro-Zeiten übernommen. Wir kennen uns schon so viele Jahre, daß keine spezielle Motivation notwendig ist. Jeder weiß, was er zu tun hat. Außerdem lassen wir den Mitarbeitern bei der Einteilung der Arbeitszeit so weit wie möglich freie Hand. Unsere Damen arbeiten beispielsweise von Montag bis Donnerstag jeweils zehn Stunden und können sich so am langen Wochenende um Familie und Haushalt kümmern. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind ein relativ kleines Unternehmen, daher liegen unsere Stärken in der Geschwindigkeit und Flexibilität. Braucht ein Kunde ein neues Produkt am Elektroniksektor, hat er das Ergebnis wesentlich schneller und günstiger in Händen als bei einem Großunternehmen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Wir konnten in letzter Zeit neben unserem Hauptkunden ORF zahlreiche neue Kunden gewinnen, sodaß mein Bruder und ich normalerweise von Montag bis Samstag im Büro sind. Die Firma nimmt uns stark in Anspruch, für das Privatleben bleibt nicht viel Zeit. Auch meine Hobbies müssen schon seit Jahren hinter dem Beruf zurückstehen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Meine Weiterbildung ist die tägliche Arbeit, bei der wir ja ständig mit neuen Herausforderungen und Problemen konfrontiert werden. Wir entwickeln laufend neue, innovative Produkte und müssen uns daher über den aktuellen Stand der Technik informieren. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Vor dem Kauf von Elpro besuchten wir ein Unternehmensgründerseminar der Wirtschaftskammer. Dort saßen etliche Leute, die sich von dem Berater eigentlich nur motivieren lassen wollten. Er meinte dann: „Sie müssen schon motiviert kommen, sonst sind Sie hier fehl am Platz!" Im Endeffekt blieb von rund 30 Teilnehmern nur unser Team übrig. Damit will ich sagen, daß man für die Selbständigkeit eine große Portion Motivation, Risikobereitschaft und Interesse an seiner Branche mitbringen muß. Ohne Spaß am Beruf ist man zum Scheitern verurteilt. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Wir wollen uns mit Elpro weiterhin erfolgreich am Markt behaupten, ein zuverlässiger Ansprechpartner für die Kunden sein und den Mitarbeitern sichere Arbeitsplätze mit pünktlicher Bezahlung bieten.

✱ Hasler Hubert

● Zur Person

Beruf: Spengler, Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Dachspenglerei Hasler GmbH., 8811 Scheifling, Kärntnerstraße 15. Geboren - Datum, Ort: 16. September 1963, Friesach. Familienstand: Verheiratet mit Helga, geb. Zippusch. Kinder: Tanja (1981), Melanie (1984), Hubert (1985) und Wolfgang (1998). Eltern: Maria und Adalbert. Mitgliedschaften: Feuerwehr Perchau, Kameradschaftsbund Perchau, Sportverein Scheifling. Hobbies: Fußballspielen, Motorradclub Niederwolz. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vizebürgermeister von Perchau.

Copyrighted material

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bei der Firma Thurner, einer Spenglerei in Wiener Neustadt, absolvierte ich von 1978 bis 1981 die Spenglerlehre, danach arbeitete ich gemeinsam mit meinen Brüdern bei Braunstein & Hasler, dem Unternehmen meines Vaters, im Bereich Montage im Hallenbau. Dieses Unternehmen schlitterte 1986 in den Konkurs. In der Folge arbeitete ich mit meinen Brüdern sozusagen als Partie bei diversen Monatagefirmen in Österreich. Ab 1987 waren meine Brüder und ich bei Profilstahl in Wien (Inhaber Gernard Fischer) in leitender Funktion im Projektmanagement tätig. Die Insolvenz dieses Unternehmens 1997 war Anlaß zur Überlegung, ein eigenes Unternehmen zu gründen. Wir verfügten über Erfahrung sowohl als Monteure als auch in leitender Funktion in der Blechverarbeitung im Bauwesen. Auf Basis dieser Erfahrungen, auch was Managementfehler unserer Vorfirmen betrifft, lernten wir, wie man ein Unternehmen erfolgreich führt und faßten den Entschluß, uns selbständig zu machen. So gründeten wir (drei von mehreren Brüdern, nämlich Werner, Hubert und Christian Hasler) im März 1998 unser Unternehmen, die Dachspenglerei Hasler in Scheiling. Auch unsere Schwester, Christine Lercher, war als guter und in ihrer Art uns Brüder einander Geist im Büro tätig, leider hat sie uns vor zwei Jahren für immer verlassen. Wir starteten unseren Betrieb 1998 mit vier Kräften, gegenwärtig (2007) zählt das Unternehmen über 80 Mitarbeiter. 1999 erwarben wir in Scheiling die Liegenschaft eines Baumarktes. Dadurch konnten wir entsprechend ständig steigender Aufträge auch den ständig zunehmenden Raumbedarf abdecken. Unser Leistungsangebot erstreckt sich auf Hallen-, Kant- und Montagetechnik, Dachdecker- und Spenglerarbeiten, Fassadenarbeiten und Lagergas. Das Firmenimperium umfaßt die hier in Scheiling ansässige Spenglerei, die Schießler & Hasler GmbH (Transporte), die HS-Immobilien GmbH und in Wien-Gerasdorf und Hasler Industriebau, also insgesamt vier Geschäftsbereiche. Die Aufträge verteilen sich regional primär auf Bauspenglerei, auf das gesamte Bundesgebiet erstrecken sich die Industriemontagen; geographische Schwerpunkte bilden dabei aber vor allem der Großraum Wien sowie die Bundesländer Kärnten und Tirol. Zu unseren Kunden zählen einige Großauftraggeber, so haben wir zum Beispiel die Montagearbeiten am Unfallkrankenhaus Linz durchgeführt. Wir haben in unseren Bilanzen kein einzigen Mal einen negativen Jahresabschluß verzeichnetet. Die geschäftliche Entwicklung ist prosperierend, sodaß wir beabsichtigen, das Unternehmen weiterhin bis auf eine für uns noch überschaubare Größe anwachsen zu lassen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß man sich auf dem richtigen Weg befindet, sich bewußt ist, daß man das Richtige plant und tut und Selbstbewußtsein erlangt. Erfolg liegt darin, festgelegte Ziele zu erreichen und mit Kunden und Mitarbeitern aufrichtig umzugehen; auch der hierarchisch niedriggestellteste Mitarbeiter muß über Sinn und Zweck der Aufgaben informiert sein. Der hierarchische Abstand soll von oben nach unten möglichst gering sein. Persönlich bedeutet Erfolg für mich Genugtuung. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, seit unserer ersten positiven Bilanz unseres Unternehmens sehe ich mich als erfolgreich. Ich habe gelernt, daß man mit einem durchdachten Management mehr erwirtschaften kann als durch viel handwerklichen Fleiß und manuelle Arbeit. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Der Name Hasler hat schon seit Jahrzehnten einen ausgezeichneten Ruf, der sich auf Professionalität in der Branche der Industriemontagen begründet, sodaß wir nun darauf aufbauen und auf bereits erbrachte Leistungen hinweisen können. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Mein Credo lautet: Probleme ruhig angehen und nicht hektisch werden. Wenn wir zum Beispiel bei Offerten unterboten werden und der Kunde preislich niedrigere Angebote entgegenhält, verweise ich auf unsere Qualität. Niedigpreisige oder besser formuliert Aufträge zu Dumpingpreisen werden schlicht und einfach nicht angenommen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Bereits eine halbes Jahr nach der Gründung unseres Unternehmens, im Herbst 1998, erreichte unser Auftragsvolumen ein Ausmaß, das die Beschäftigung von zehn Mitarbeitern erforderte. Das vermittelte mir das Gefühl, erfolgreich zu sein. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Da muß ich schon sagen, wir Steirer sind ein Markenzeichen auf dem Markt. Der Steirer ist ehrlich, er ist urig und stellt auch seine Ansprüche. In diesem Sinne sind wir in der Branche konkurrenzlos, das steirische Original steht für Handschlagqualität und ausgezeichnete Arbeit. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ja, meine Frau und meine Schwester, Christine Lercher; sie war das Bindeglied zwischen uns drei Chefs. Beruflich und fachlich habe ich mich selbst emporgearbeitet. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Hier in Scheiling ist unser Betrieb ein Begriff, bereits die jungen Menschen äußern den Wunsch, bei uns später einmal arbeiten zu wollen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die spürbaren saisonalen Schwankungen im Baugewerbe und der Bauindustrie spüren auch wir. Wir beschäftigen über 90 Prozent unserer Mitarbeiter über die Wintermonate - mit finanziellen Einbußen, insofern wäre eine Förderung durch die öffentliche Hand notwendig. Ein weiteres Problem ergibt sich speziell in der Baubranche bei älteren Mitarbeitern. Montagetätigkeiten in Dachlagen oder körperlich anspruchsvolle Arbeiten auf der Baustelle sind für ältere Kräfte kaum mehr zumutbar. Alternative Beschäftigungsmöglichkeiten sind aber eher gering. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ohne gute Mitarbeiter gibt es keinen Erfolg. Deshalb pflegen wir einen vertraulichen Umgang, um ein möglichst spannungsfreies Betriebsklima zu schaffen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ein Kriterium ist die handwerkliche Qualifikation, wobei der erlernte Beruf eine eher niedrige Rolle spielt. Die Leute werden eingeschult und angelernt, wenn sie nicht schon Fachkräfte sind. Ein weiteres Kriterium ist die Teamfähigkeit. Unsere Mitarbeiter auf Montage müssen ja nicht nur auf der Baustelle, sondern auch in den Quartieren verträglich zusammen leben können. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Stärken sind Zuverlässigkeit in allen Bereichen und fachlich perfekte Ausführung durch professionelle Arbeitsgruppen. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Wir sind keine Preisdrücker und halten unseren Preis- und Qualitätslevel, darunter nehmen wir, wie schon gesagt, keine Aufträge an. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ausreichend Zeit für das Privatleben ist Voraussetzung für ein erfolgreiches Wirken in der Firma. Man darf auch die Familie nicht außer Acht lassen, denn die ist ja der Hort, aus dem man Kraft schöpft. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Das Leben vernünftig planen, geradlinig und aufrichtig sein und sich selbst treu bleiben. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Der Betrieb soll sich so gut sich entwickeln, daß wir kurzfristige Durststrecken und wirtschaftliche Krisen bis zu drei Monaten überdauern können. Weiters möchten wir den Personalstand auf maximal auf 90 Mitarbeiter aufstocken, um nicht Gefahr zu laufen, den Gesamtüberblick zu verlieren. Ihr Lebensmotto? Täglich mit Schwung den Tag beginnen, das Leben in seiner Gesamtheit sehen, keinen Teilbereich überbewerten. Es ist wichtig, Zeit für sich selbst, die Familie und auch für die Gesellschaft zu haben.

Copyrighted material

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Unser gut funktionierender Pfarrgemeinderat ist auf jeden Fall eine wesentliche Stärke meiner Position als Pfarrer und Gemeindeseelsorger. Außerdem habe ich die Begabung, Menschen zuzuhören und auf sie zuzugehen. Ich bin aber keiner, der zu allem Ja und Amen sagt, sondern provoziere manchmal gegensätzliche Meinungen, um alle Standpunkte herauszuarbeiten. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die Entscheidung, mein Leben Gott und den Mitmenschen zu widmen, war die beste meines Lebens. Ich hätte wahrscheinlich auch als Handwerker erfolgreich sein und viel Geld verdienen können, trotzdem hätte ich niemals diese Erfüllung als Pfarrer und Seelsorger gefunden. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Eltern und deren Herkunftsfamilien lebten ein ehrliches, bodenständiges Christentum ohne Frömmelei und Scheinheiligkeit, das war sicher ein guter Nährboden für meine Berufung. Auch mein sonstiges Umfeld - von unserem damaligen jungen, dynamischen Pfarrer bis zur katholischen Landjugend - war für meinen weiteren Werdegang prägend. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Der nächsten Priestergeneration rate ich, sehr stark auf die Laien - also auf die normale Bevölkerung aus der Gemeinde - zu hören. Fordert und fördert, was in den Menschen steckt. Nur so kann man in eine religiöse Erfüllung hineinwachsen. Steckt euch erreichbare Ziele! Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Es ist absehbar, daß immer mehr Pfarren ohne eigenen Priester auskommen müssen. Daher ist es mein größtes Ziel, jetzt geeignete Menschen zu finden, zu ermutigen und zu qualifizieren, unsere Gemeinde gemeinsam zu leiten. Dabei geht es nicht um den Gottesdienst oder andere Aufgaben, die eine Priesterweihe erfordern, sondern vielmehr um die alltägliche Sorge um den Menschen. Ihr Lebensmotto? Nicht Herren eures Glaubens sind wir, sondern Diener eurer Freude!

✱ Hauser Matthias Ing.

● Zur Person

Beruf: Lehrer. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde Fügenberg, 6263 Fügenberg, Pankrazbergstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 20. Juni 1936, Fügenberg. Familienstand: Verheiratet mit Maranne. Kinder: Nikola (1956) und Barbara (1961). Ehrungen: Ehrenmedaille Tourismusverband, Ehrenkreuz der Gemeinde Fügenberg, Verdienstkreuz des Landes Tirol, Ehrung der Gemeinde Fügenberg „15 Jahre Bürgermeister". Mitgliedschaften: Schützengilde Fügenberg, Heimatverein Fügenberg, Tiroler Bauernbund, ÖVP-Parteiobmann Fügenberg. Hobbies: Jagd, Reisen, Ziehharmonika spielen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Verwaltungsrat der Fügen-Bergbahn GmbH & Co. KG, 6263 Fügen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs auf dem Bauernhof meiner Großeltern auf und besuchte im Anschluß an die Pflichtschule von 1952 bis 1953 die Landwirtschaftsschule in Rotholz. Nach Abschluß der Schule bot mir mein Vater an, auf seinen Hof zu ziehen und diesen zu übernehmen. Ich entschied mich jedoch dafür, meine Schulausbildung fortzusetzen und den Hof meinem jüngeren Bruder zu überlassen. In weiterer Folge absolvierte ich eine Ausbildung zum Landwirtschaftslehrer an der Höheren Bundeslehranstalt für Alpenländische Landwirtschaft in der Steiermark und anschließend eine pädagogische Ausbildung in Wien. 1959 erfolgte die Heirat mit meiner Gattin Marianne. Ich war für die Tiroler Landesregierung und die Tiroler Landwirtschaftskammer als Lehrer tätig und wurde 1983 zum Direktor des Polytechnischen Lehrganges in Jenbach bestellt. Diese Position bekleidete ich bis zu meiner Pensionierung im Jahre 1996. Ich engagierte mich bereits früh in der Politik und wurde im Jahre 1968 zum Gemeinderat und 1974 zum Vizebürgermeister der Gemeinde Fügenberg gewählt. Mittlerweile bekleide ich das Amt des Bürgermeisters.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, meine Pläne verwirklichen zu können und meine Ziele zu erreichen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Vergleich zu anderen bin ich vielleicht nicht unbedingt erfolgreich, weil meine Ziele anderer Natur sind. Zu Geld zu kommen war für mich nie so wichtig. Ich bin ein Mensch mit Gerechtigkeitssinn und sozialer Einstellung und sehe mich in diesem Sinne als erfolgreich. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich verfüge über Fingerspitzengefühl und eine gute Menschenkenntnis. Diese Eigenschaften sind hilfreich, um Hürden zu überwinden. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Es war eine erfolgreiche Entscheidung, mich zum Lehrer ausbilden zu lassen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Es ist wichtig, das Vertrauen der Bevölkerung zu erhalten und Ehrlichkeit an den Tag zu legen. In diesem Sinne ist Originalität wichtiger. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Großvater väterlicherseits, mein Volksschullehrer Direktor Mader, der mittlerweile verstorbene Dekan Rietzler aus Fügen und der ebenfalls bereits verstorbene Dr. Enthofer, der Inspektor des Landwirtschaftlichen Schulwesens, waren Personen, die mich prägten. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich freue mich sehr, daß meine Leistungen Anerkennung in der Bevölkerung finden. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es begegnet einem fast jeden Tag wie die Verwaltung " Blüten treibt " anstatt Vereinfachungen einzuführen. Dies und die manchmal unüberwindlichen, zwischen Familien bestehenden Fehden, behindern vielfach die Lösung anstehender Probleme und Projekte. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich denke, man sieht mich als sozial eingestellt, ehrlich, zielstrebig und gerecht. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich nehme mir Zeit für mein Privatleben, verwende jedoch auch viel Aufwand für meine Tätigkeit als Bürgermeister, wobei ich mittlerweile verstärkt darauf achte, Termine, die meine Anwesenheit nicht unbedingt erfordern, nicht immer wahrnehmen zu müssen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wichtig ist es, seinem Gegenüber Wertschätzung entgegenzubringen. Der große gesellschaftliche Verband beginnt bereits im kleinen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte eine Chronik über meinen Heimatort Fügenberg verfassen und in meiner verbleibenden Zeit als amtierender Bürgermeister die noch anstehenden Projekte umsetzen. Ihr Lebensmotto? Tue recht und scheue niemand.

✱ Haustein Uwe-Frithjof Prof. Dr. med.

● Zur Person

Beruf: Facharzt für Dermatologie, Venerologie und Allergologie. Funktion: Präsident. Tätig bei: Sächsische Akademie der Wissenschaften zu Leipzig, 04107 Leipzig, Karl-Tauchnitz-Straße 1. Geboren - Datum, Ort: 20. Februar 1937, Dresden. Familienstand: Verheiratet mit Dr. med. Brunhilde. Kinder: Bent (1971). Eltern: Irmgard und Friedrich. Schöpferische Akte: 745 wissenschaftliche Publikationen,

Copyrighted material

einen Journalisten von einer Zeitung engagieren, versuchen wir natürlich auch, seine medialen Kontakte zu nutzen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wir übernehmen nur Aufträge, mit denen wir uns auch identifizieren können. Dann setzen wir uns mit den freien Mitarbeitern zusammen und besprechen das Projekt in allen Details. Die Identifikation mit einer Sache, die Begeisterung, ist die beste Motivation. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Liefert ein Mitbewerber gute Arbeit ab, habe ich damit kein Problem - wir stehen im freien Wettbewerb, und wer die besseren Ideen hat, soll den Auftrag bekommen. Ich halte aber nichts davon, den Wettbewerb über den Preis auszutragen, das ist nicht zielführend. Das Honorar ist auch ein gewisser Hygienefaktor. Stimmt das Honorar nicht, arbeitet man nicht mehr gut. Agiert ein Mitbewerber in meinen Augen unsenös, suche ich das persönliche Gespräch, um die Sache auszudiskutieren. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Sehr gut! Ich habe eine sehr verständnisvolle Partnerin, mit der ich auch über berufliche Dinge reden kann. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Neben der Lektüre von Fachpublikationen besuche ich etwa ein bis zwei Seminare pro Jahr und diverse Branchentreffen. Im Abstand von ca. fünf Jahren sollte man sich außerdem ein persönliches Coaching leisten, das bringt enorm viel. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Das Leben wird immer schneller, und niemand kann heute mehr ein breites berufliches Spektrum abdecken. Daher wird es für den einzelnen immer wichtiger, seine Berufswahl sorgfältig nach seinen Fähigkeiten und Interessen zu treffen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Wir sind mittlerweile sehr stark im Gesundheitsbereich tätig, und ich glaube, daß dort noch sehr viel zu tun ist. Es wäre mein Ziel, mit unserer Arbeit einen Beitrag zu leisten, um die medizinische Versorgung langfristig aufrechtzuerhalten.

✱ Heim Johann

● Zur Person

Beruf: Hotelier, Gastwirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Hotel Alphof Heim KG., 6236 Alpbach 486. Geboren - Datum, Ort: 14. Jänner 1976, Schwaz. Eltern: Franz und Gertraud. Mitgliedschaften: Freizeitclub HC Kohlerhof. Hobbies: Schilahren, Wandern.

„Es war eine erfolgreiche Entscheidung, gemeinsam mit meinem Bruder das Hotel Alphof zu übernehmen."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bedingt durch meine Kindheit auf dem elterlichen Bauernhof in Fügen im Zillertal und der damit verbundenen Gastwirtschaft, dem Gasthof Kohlerhof, war ich bereits von Kindheit an in die Abläufe der Gastronomie involviert. Ich wuchs in einer Großfamilie mit acht Brüdern auf. Nach dem frühen Tod meines Vaters wurde der Betrieb unter den noch minderjährigen Kindern aufgeteilt. Durch diesen tragischen Hintergrund wurde der Zusammenhalt in der Familie sehr gestärkt. Ich absolvierte die Handelsakademie und anschließend das Tourismuskolleg in Innsbruck, welches ich 1995 abschloß. In weiterer Folge war ich zunächst für ein Jahr in einem Hotel am Achensee und dann für ein Jahr in einem Gastronomiebetrieb in der Toskana beschäftigt. Da ich im Zuge dieser Tätigkeiten die verschiedensten Bereiche durchlief, wurde mir ein gutes Gespür für die Wünsche und Anliegen der Gäste zuteil. Gemeinsam mit einem meiner Brüder übernahm ich 1997 das Hotel Alphof in Alpbach.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Vorstellungen verwirklichen und meine Ziele erreichen zu können. Sehen Sie sich als erfolgreich? Gemäß meiner diesbezüglichen Definition bin ich, so hoffe ich, auf dem besten Wege, mich als erfolgreich sehen zu können. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Neben der Prägung durch das Elternhaus war auch mein Ehrgeiz ein entscheidender Erfolgsfaktor. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? In der Zusammenarbeit mit meinen Mitarbeitern und der gemeinsamen Suche nach einer Lösung versuche ich, Herausforderungen zu meistern. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Es war eine erfolgreiche Entscheidung, gemeinsam mit meinem Bruder das Hotel Alphof zu übernehmen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Meines Erachtens benötigt man eine Kombination aus beiden Komponenten. Mit Zunahme der finanziellen Ungebundenheit gewinnt die Originalität an Bedeutung. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? In erster Linie waren meine Mutter, meine Brüder und der damit verbundene Familienzusammenhalt prägend. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ein signifikantes Problem ist der Mangel an qualifiziertem Fachpersonal. Die österreichischen Gastronomiebetriebe sind generell in Ausstattung und Standort sehr attraktiv, doch die Aufrechterhaltung des Betriebs wird in zunehmendem Maße schwierig. Speziell wenn man rasch Personal benötigt, stößt man schnell an gewisse Grenzen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Fachliche Kompetenz, Einsatzbereitschaft und die Tatsache, ob sich der Bewerber in das bestehende Team integrieren läßt, sind wichtige Einstellungskriterien. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich lege großen Wert darauf, daß die Mitarbeiter im Rahmen ihres Zuständigkeitsbereiches eigenverantwortlich arbeiten können, da dies einen wesentlichen Motivationsfaktor darstellt. Eine faire Entlohnung und das Zugestehen gewisser Freiräume sind mir ebenfalls wichtig. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Bedingt durch die Größe des Betriebes pflege ich ständigen Kontakt mit meinen Mitarbeitern. Daher glaube ich, eher als Teil des Teams denn als Chef gesehen zu werden. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Persönliche Betreuung, guter Service und Flexibilität sind unsere Stärken. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich pflege ein unvoreingenommenes Verhältnis zu meinen Mitbewerbern. Ich halte es auch für wichtig, daß der Ort als Gesamtheit funktioniert, was nur dann möglich ist, wenn die einzelnen Betriebe zusammenarbeiten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Zur Zeit lassen sich diese Bereiche schwer trennen, das Privatleben steht eher im Hintergrund. Ich bin jedoch darauf bedacht, daß sich dies in Zukunft ändert. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Unabhängig schöpferisch arbeiten und auch einmal etwas wagen zu können sind Ziele, die wichtig für mich sind.

✱ Heindl Werner Dr. med.

● Zur Person

Beruf: Facharzt für Pulmologie und Intensivmedizin. Funktion: Leitender Oberarzt der Intensivstation des Pulmologischen Zentrums der Stadt Wien. Tätig bei: Sozialmedizinisches Zentrum Baumgartner Höhe, Otto Wagner Spital, 1140 Wien, Baumgartner Höhe 1. Geboren - Datum, Ort: 8. April 1945, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Lieselotte. Kinder: Mag. Katharina (1978), Dipl.-Ing. Matthias und Stefan (1980). Eltern: Josefine und Franz. Schöpferische Akte: Über 150 Beiträge, Artikel und Fachpublikationen zur Pneumologie. Ehrungen: Theodor-Billroth-Preis der Ärztekammer für Wien (1989). Mitgliedschaften: Österreichische Gesellschaft

Copyrighted material

✱ Henke Georg Ing.

● Zur Person

Beruf: IT-Berater. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Traumbad Warenhandels GmbH., 2345 Brunn am Gebirge, Industriestraße B16-C2. Geboren - Datum, Ort: 6. Oktober 1960, Wien. Mitgliedschaften: Ehrenamtlicher Kassier bei Common Österreich (IT-Usergroup). Hobbies: Motorsport, Laufen, Mountainbiken. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der Henke EDV-Dienstleistungen GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS-Unterstufe absolvierte ich die HTL in Mödling, Abteilung Kfz-Bau, und legte 1982 die Matura ab. Meine ersten beruflichen Stationen nach Ableistung des Wehrdienstes waren Betriebsassistent bei Honda Schindler, im Operating bei Renault Österreich und Programmierer bei Nixdorf. 1986 kam ich zum Softwarehaus Mung, wo ich bis 1993 als Systemberater tätig war. Das war ein wichtiger Abschnitt in meiner Laufbahn, weil in diesem Unternehmen meine Karriere im IT-Bereich so richtig begonnen hat. Dann wechselte ich zum Fliesen- und Sanitärspezialisten Ikera, wo ich für die Leitung der IT-Abteilung zuständig war. Schon bei der Firma Mung hatte ich erkannt, daß in dieser Branche meine Persönlichkeit, meine Fähigkeiten und meine Handschlagqualität ausschlaggebend sind. Bereits damals entstand die Idee, mich eines Tages selbständig zu machen. Als ich 1997 bei Ikera nicht mehr hundertprozentig zufrieden war, schien mir der richtige Zeitpunkt gekommen, meine bestehenden Kundenkontakte zu nutzen und mich als IT-Dienstleister selbständig zu machen. Das lief sehr gut, und im Jahr 2001 erfolgte die Umgründung meines Einzelunternehmens zur Henke EDV-Dienstleistungen GmbH, die ich nach wie vor führe. Als sich 2005 die Möglichkeit ergab, die Konkursmasse eines Badezimmer-Ausstatters zu ersteigern, packte ich gemeinsam mit früheren Kollegen aus meiner Zeit bei Ikera die Gelegenheit beim Schopf. Wir gründeten die Traumbad Warenhandels GmbH und sind damit recht erfolgreich unterwegs.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich mit meiner derzeitigen Gesamtsituation zufrieden bin, so war ich bisher beruflich und privat erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein persönlicher Einsatz und meine Verläßlichkeit. Auf mein Wort kann man sich hundertprozentig verlassen, ich agiere stets im Sinne der Kunden. Wir nehmen uns in unserem Unternehmen sehr viel Zeit für die Beratung, und auch wenn es noch so hektisch zugeht, versuche ich, Ruhe auszustrahlen und mich intensiv mit den Wünschen der Kunden auseinanderzusetzen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Manchmal habe ich das Gefühl, daß einige Professionisten in der Sanitärbranche mit den steigenden und immer komplexer werdenden Anforderungen nicht zurecht kommen. Ein Whirlpool ist nun einmal etwas schwieriger zu installieren als eine herkömmliche Badewanne. In vielen Betrieben sind heutzutage genaueres Arbeiten, bessere Werkzeuge und spezielles Know-how gefragt. Leider spielen manche Professionisten bei auftretenden Problemen den Ball zurück an den Handel. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie spielen die größte Rolle, denn ohne Mitarbeiter könnten wir nicht erfolgreich sein. Produkte sind ja heutzutage mehr oder weniger austauschbar, daher muß man sich durch gute Mitarbeiter und Beratung von den Mitbewerbern abheben. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Derzeit in erster Linie verbal durch Lob und Anerkennung. Wir befinden uns mit Traumbad ja noch in der Aufbauphase, und sobald wir uns auch wirtschaftlich gefestigt haben, wird es bei besonderen Leistungen sicherlich auch eine finanzielle Motivationsspritze geben. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Traumbad bietet eine komplette Produktpalette rund ums Bad. Dazu gehören natürlich auch Fliesen, wobei hier unser Sortiment aber alle Wohnbereiche, von der Terrasse über die Küche bis zum Bad, abdeckt. Dank unserer Erfahrung und Kontakten koordinieren wir mit Hilfe von erprobten Spezialisten - vom Innenarchitekten bis zum Feng-Shui-Experten - individuelle Komplettlösungen für jede Brieftasche. Auf 750 m2 Lager- und Verkaufsfläche können wir natürlich auch eine entsprechend große Auswahl anbieten. Eine unserer größten Stärken ist sicherlich die kompetente und faire Beratung. Zusätzlich können sich Interessenten über unsere sehr umfassende Homepage im Internet über das Programm und unsere Leistungen informieren. Diese Möglichkeit wird in immer stärkerem Ausmaß genutzt, in Spitzenmonaten verzeichnen wir über 110.000 Seitenaufrufe. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das klappt sehr gut, weil ich mir als selbständiger Unternehmer meine Zeit im Rahmen der Möglichkeiten frei einteilen kann. Wenn ich Lust habe, mit Freunden Motorradfahren oder ins Kino zu gehen, nehme ich mir diese Zeit auch, sofern keine wichtigen Termine anstehen. Mein Team muß so gut funktionieren, daß ich auch entbehrlich bin und einmal vier oder fünf Wochen Urlaub machen kann. Viele Manager machen das nicht, weil sie Angst haben, daß der Laden auch ohne sie problemlos läuft und sie dadurch ersetzbar werden. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Im IT-Bereich besuche ich mittlerweile kaum noch Kurse. Ich verfüge über ein fundiertes und breites Basiswissen, und wenn mir auf einem bestimmten Gebiet ein Stückchen Know-how fehlt, hole ich mir einen Spezialisten, der das mit mir individuell erarbeitet. Das ist wesentlich effizienter, als tagelang in Seminaren herumzusitzen. Ich bin aber Mitglied der IT-Usergroup Common Österreich, wo es regelmäßig interessante Vorträge gibt, die ich mir auch gerne anhöre. Auf dem Sanitärbereich besuche ich in erster Linie die großen Fachmessen, um mich über Neuheiten zu informieren. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? In fast allen Branchen sind mangelnde Fremdsprachenkenntnisse ein großes Hindernis. Daher rate ich, schon in der Jugend mindestens ein bis zwei Fremdsprachen zu erlernen. Je älter man wird, desto schwerer fällt das Lernen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich arbeite gerne, aber meiner Meinung nach sind mehr als acht Stunden täglich auf Dauer nicht produktiv. Ich möchte halbwegs gesund alt werden und nicht vorzeitig abtreten, nur weil ich meine gesamte Kraft und Energie in die Firma gesteckt und mich buchstäblich zu Tode gerackert habe. Mein ursprüngliches Ziel war es, mit 50 Jahren nur mehr Privatier zu sein - das wird sich aber aus heutiger Sicht nicht ganz ausgehen. Dennoch möchte ich in absehbarer Zukunft die freie Wahl haben, wieviel ich arbeite.

✱ Henkel Wolfgang Dr.

● Zur Person

Beruf: Forstfacharbeiter, Oberforstmeister i. R. Funktion: Waldbaureferent i. R. Geboren - Datum, Ort: 4. Mai 1931, Neuhaus a. R. Familienstand: Verheiratet mit Waltraud. Kinder: Burkhard. Schöpferische Akte: Über 100 Publikationen in nationalen und internationalen Fachzeitschriften, 1 Buch. Ehrungen: Orden Banner der Arbeit Stufe I für Waldschutzprojekt 1980, Goldene Ehrennadel der Agrarwissenschaftlichen Gesellschaft der DDR 1978 und Ehrentitel „Verdienter Aktivist" 1983. Hobbies: Waldbau, Wandern, Garten, Jagd.

Copyrighted material

B

B

bin, managt meine Frau während der Woche das Familienleben und zieht unsere fünf Kinder groß. Sie hält mir dadurch beruflich den Rücken frei, und ich kann mich während der Woche voll und ganz auf meine Arbeit konzentrieren, an den Wochenenden allerdings ist mir das Familienleben heilig. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Eines meiner Ziele war, mich irgendwann selbständig zu machen. Die Entschlossenheit meinerseits wäre vorhanden, allerdings hat sich die passende Situation bisher noch nicht ergeben. Ihr Lebensmotto? Nicht dem Leben mehr Jahre geben, sondern den Jahren mehr Leben.

✱ Herzog Wilhelm Heiner Dipl.-Ing.

● Zur Person

Funktion: Zuletzt Leiter der Abteilung Bildung und Geschäftsführer des LFI. Tätig bei: Landwirtschaftskammer und Ländliches Fortbildungsinstitut Steiermark, 8010 Graz, Hamerlinggasse 3. Geboren - Datum, Ort: 25. Oktober 1939, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Gertraud. Kinder: Cordula (1969), Ulrich (1971), Christiane (1974) und Arnold (1980). Eltern: Prof. Dr. Wilhelm und Friederike. Besondere Vorfahren: Großvater Viktor von Geramb, der erste Österreicher, der sich wissenschaftlich mit Volkskunde beschäftigte. Mit seinen Beiträgen lieferte er wichtige grundlegende Arbeiten für die gesamte deutschsprachige Volkskunde. Schöpfensche Akte: Fachartikel zu den Themen Erwachsenenbildung und Zusammenleben von Generationen im ländlichen Raum. Ehrungen: Hans Kudlich-Preis 1986; Goldenes Ehrenzeichen der Republik Österreich; Josef Krainer Heimatpreis 2000; Großes Ehrenzeichen des Landes Steiermark 2001; Kammermedaille in Silber 2002. Mitgliedschaften: Katholische Aktion, Mitglied des Bauernbundes, Obmann des Vereins der Freunde des Volkskundemuseums, Kurator des Joanneums sowie Mitglied des österreichischen Fachhochschulrates. Hobbies: Gespräche, Reisen, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: derzeit Konsulent für internationale Kontakte des LFI Steiermark, Landwirtschaftsberatung von Slowenien, Mitwirkung bei landwirtschaftlichen Bildungs- und Beratungsprojekten (z. B. seit 2004 mit Rumänien), Projekte zur Bildung eines Netzwerkes für Erwachsenenbildung im ländlichen Raum mit EU-Beitrittsländern, Mitarbeit beim Aufbau der Akademie der Tierärztlichen Fortbildung, Vortragstätigkeiten, Entwicklungshilfe.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule und das Oberseegymnasium in Graz, wo ich 1958 maturierte. Von 1959 bis 1965 studierte ich an der Hochschule für Bodenkultur, Fachrichtung Forstwirtschaft. Bereits während meiner letzten Studienmonate trat ich in den Dienst der Kammer für Land- und Forstwirtschaft Steiermark ein. 1965 übernahm ich die Leitung des Forstreferates an der Bezirkskammer für Land- und Forstwirtschaft in Leoben. 1966 wurde ich zum Landessekretär des Bundes Steirischer Landjugend bestellt und hatte diese Funktion fünf Jahre lang inne. Die Aufgabe war die Betreuung der damals etwa 10.000 Mitglieder umfassenden Jugendorganisation, und ich sehe diese Zeit als sehr prägenden Abschnitt meines Lebens an. Ab 1970 war ich stellvertretender Leiter des Bildungszentrums der Kammer für Land- und Forstwirtschaft Raiffeisenhof. 1976 wurde ich zum Leiter der Abteilung Bildung in der Landwirtschaftskammer mit den Referaten Beraterweiterbildung, Lehrlingswesen, Landjugend, LFI, Bibliothekswesen und allgemeine Bildungsaufgaben bestellt. 1981 übernahm ich die Geschäftsführung des gemeinnützigen Vereins Ländliches Fortbildungsinstitut (LFI). 1992 wurde ich zum stellvertretenden Kammeramtsdirektor ernannt. Außerdem war ich von 1985 bis 1988 Mitglied des Präsidiums der Katholischen Aktion Steiermark und von 1988 bis 1994 Präsident der Katholischen Aktion Steiermark. Auch nach meiner Pensionierung im Jahr 2002 habe ich mich nicht gänzlich ins Privatleben zurückgezogen, sondern engagiere mich in verschiedenen Bereichen auf nationaler, aber auch auf internationaler Ebene.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich denke, jeder Mensch braucht Erfolg. Erfolg ist jedoch etwas sehr Individuelles. Ich differenziere zwischen drei Kategorien des Erfolges: Da ist einmal der Erfolg im privaten, familiären Bereich. Hinzu kommt der berufliche Bereich, wo ich zwischen zwei Ansätzen unterscheide, nämlich dem meßbaren Erfolg, indem man Projekte und Ideen verwirklicht, und dem Erfolg, den man nicht messen oder in Zahlen ausdrücken kann. Ein solcher Erfolg ist für mich das Bewußtsein, vielen Menschen in der Bewältigung ihrer Lebenssituation geholfen zu haben. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich habe vier Kinder und bin seit 37 Jahren glücklich verheiratet. Meine Ziele dabei waren es immer, meinen Kindern gemeinsam mit meiner Frau Begleiter auf dem Weg zu ihren eigenen Werten zu sein. Meine Kinder gehen heute sehr klar und erfolgreich ihren eigenen Weg. In meinem Engagement im Rahmen des LFI sehe ich mein persönliches Lebenswerk. Es gelang mir, ausgehend vom Null-Status eine bleibende und anerkannte Institution mit einem Jahresbudget von rund 50 Millionen Schilling zu machen. Schließlich konnte ich sehr vielen Menschen helfen und sie ein Stück ihres Weges begleiten. Besonders stolz macht es mich, daß ich vielen Menschen sehr erfolgreich zur Seite stand, wenn es darum ging, Generationenkonflikte zu überwinden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich bin ein Mensch, der sich sehr stark in andere hineindenken kann und dabei auch ihre Fähigkeiten und Talente erkennt. Mich interessierten immer die Menschen, und ich stellte immer die Frage „wer ist das Du" hinter meinen Mitmenschen. Zudem hatte ich stets Ziele vor Augen, die ich jedoch immer unter Einbeziehung des Umfeldes verfolgte. Dieses Grundprinzip erleichterte mir auch den Zugang zu Kooperationen mit dem Arbeitsmarktservice. Da ich selbst nicht bäuerlicher Abstammung bin, sah ich viele der Probleme der ländlichen Bevölkerung in einem anderen Licht. Gerade diese Fähigkeit der Außensicht erleichterte es mir, für die Bauern erfolgreich tätig zu sein. Zu all diesen Faktoren kommt die Tatsache, daß ich eine sehr schöne Kindheit erleben durfte. Meine Frau - introvertiert, religiös und philosophisch, wie sie ist - prägte mich ebenfalls sehr stark und trug mit zu meinem Erfolg bei. Schließlich ist mein Leben von einem ganz starken Gestaltungswillen geprägt. Im Rahmen meines Engagements für das LFI hatte ich absolute Unterstützung durch die Kammerführung. Ohne dieses wohlwollende Umfeld wären meine Erfolge nicht möglich gewesen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Dieses Gefühl empfand ich erstmals als Landjugendreferent. Ich wollte mir selbst beweisen, daß ich etwas kann. Die Schule der Landjugend war hart und von ständigen Konfrontationen begleitet. Da mußte ich bestehen - und ich bestand. Dies gab mir erstmals das Gefühl, erfolgreich zu sein. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Eine Person, die mich sehr stark geprägt hat, war Monsignore Karl Strobl, Mitbegründer der Katholischen Aktion Österreichs. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich war vielleicht nie der typische Chef, für mich war es immer wichtig, die Mitarbeiter zu motivieren. Freiraum geben und Vertrauen schenken, das waren die Grundpfeiler meines Führungsverständnisses. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Die

Copyrighted material

Jugend von heute ist weder besser noch schlechter als die Jugend meiner Zeit. In Wahrheit bewundere ich die Jugend, wie sie heute in dieser komplizierten Zeit zurechtkommt. Ich wünsche den jungen Menschen, daß sie an sich selbst glauben und einen langen Atem entwickeln. Es braucht Ziele, es braucht Zeit, und es braucht Kraft, wenn man erfolgreich werden will. Optimismus und Visionen helfen dabei sehr. Junge Menschen müssen bewußt ihre individuellen Werte entwickeln und dazu stehen können, unabhängig von den Strömungen des Zeitgeistes. Ihr Lebensmotto? Hoffnung hat einen längeren Atem als Angst.

✱ Heschl Herwig

● Zur Person

Beruf: Versicherungsmakler, Vermögensberater. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Ihre Versicherungsberatung GmbH, 8010 Graz, Humboldtstraße 21. Geboren - Datum, Ort: 10. Juli 1969, Steyr. Familienstand: Verheiratet mit Ing. Doris Bader. Kinder: Georg (2007). Eltern: Eduard und Reinhild. Mitgliedschaften: Alpenverein, Naturfreunde. Hobbies: Bergsport, Mountainbiken, Geschichte, Reisen, Kulinarik, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Trainertätigkeit im Bereich Zeitmanagement und Entspannungstechniken.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mit 1. September 1986 begann ich meine Lehrausbildung zum Versicherungskaufmann im Innendienst der Generali Versicherung, wo ich sämtliche Abteilungen durchlief. Nach Abschluß meiner Lehre war ich sechs Monate als Schadensreferent bei der Generali Versicherung tätig, wobei sich immer stärker mein Interesse für den Außendienst, für den Verkauf herauskristallisierte. Somit wechselte ich 1990 in den Außendienst, wo ich von Beginn an sehr große Verkaufserfolge erzielte. Ich zählte von diesem Zeitpunkt an bis zum Jahr 2000 stets zu den besten 40 der etwa 300 Verkäufer der Generali Gruppe in der Steiermark und war bei fast jedem Wettbewerb unter den Top Ten. Mein Geschäft konzentrierte sich auf die Bereiche Privat- und Lebensversicherungen sowie Veranlagungen, umfaßte aber auch Eigenheim- und Haushaltsversicherungen bzw. Versicherungen für Kleingewerbebetriebe. Ich hatte beispielsweise das Glück, durch einen Bekannten im Zuge der Rechtsanwaltsprüfungen Vorträge halten zu können, was mir die nötigen Kontakte zu dieser Berufsgruppe ermöglichte, und so kam es, daß ich derzeit ungefähr 50 Rechtsanwaltskanzleien zu meiner Klientel zähle. Ähnliche Möglichkeiten öffneten mir die Türe zu zahlreichen Ärzten. Den Großteil meiner Klienten bezog ich allerdings stets durch Weiterempfehlung; Werbung im klassischen Sinne wurde von mir praktisch nicht betrieben. Der nächste wesentliche Schritt in meiner Karriere war die Ablegung der Versicherungsmaklerprüfung im Jahr 1997, da ich beabsichtigte, mich selbständig zu machen. Am 1. November 2000 erfolgte schließlich die Gründung meiner Firma. Eine wesentliche Voraussetzung hierfür war das sehr gute Verhältnis zu einem Steuerberater, den ich durch einen meiner Klienten kennengelernt hatte. Ursprünglich befanden sich meine Büroräumlichkeiten in Graz-Andritz, in Regiegemeinschaft mit bis zu sechs Kollegen. Begrenzte Büroflächen führten schließlich zur Auflösung dieser Regiegemeinschaft nach einem Jahr, worauf ich die Räumlichkeiten in Folge mit meinen Mitarbeitern alleine nutzte. Ende des Jahres 2003 ereilte mich jedoch ein Burnout, weshalb ich die Geschäfte ruhen und das Büro auflassen mußte. Wieder genesen, übersiedelte ich mein Büro in die Grazer Innenstadt, achte nun aber sehr stark auf ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Beruf und Erholung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, glücklich zu sein. Dazu zählt für mich die Möglichkeit, regelmäßig meinen Freizeitbeschäftigungen nachgehen zu können. Ein ausgewogenes Leben ist ein wesentlicher Aspekt von Erfolg, doch auch die finanzielle Absicherung steht sicherlich im Vordergrund, da sie die Basis für sehr vieles andere darstellt. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, im Sinne meiner Definition kann ich mich als erfolgreich bezeichnen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich empfinde mich als sehr selbstbewußt und verfüge über die Fähigkeit, schnell neue Bekanntschaften zu schließen, was mir in Kombination mit meinen privaten sozialen Kontakten nicht zuletzt auch beruflich dienlich ist. Meine Durchsetzungskraft gehört ebenso zu den für meinen Erfolg ausschlaggebenden Eigenschaften, außerdem bin ich mir meiner Stärken bewußt. Mein hoher Arbeitseinsatz, den ich aufgrund meiner Freude an meiner Tätigkeit jedoch gerne leiste, darf in dieser Betrachtung sicherlich nicht unerwähnt bleiben. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Das war im Alter von 21 Jahren, als man mich als Anfänger zu einem angesehenen Ziviltechniker schickte, den ich auf Anhieb als Kunden gewinnen konnte - etwas, was man mir nicht zugetraut hatte. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Zunächst war die Entscheidung, in den Verkauf zu gehen, eine sehr erfolgreiche, weiters der Schritt in die berufliche Selbständigkeit, und die dritte wesentliche Entscheidung für mich war jene, beruflich etwas zurückzustecken und mein Unternehmen zu verkleinern, was meiner Lebensqualität sehr förderlich ist. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Die erste prägende Persönlichkeit war mein Vater, der ebenfalls in der Versicherungsbranche tätig war und mir das Interesse an der Finanzwirtschaft vermittelte. Die zweite Person, die meinen Werdegang entscheidend prägte, war Herr Dr. Schaeler, ein Rechtsanwalt, der mich in jungen Jahren unter seine Fittiche nahm und mich umfassend in die versicherungstechnischen Bedürfnisse einer Anwaltskanzlei einweihte. Durch ihn war es mir auch möglich, die bereits erwähnten Kontakte zu Rechtsanwälten zu knüpfen. Die dritte wesentlich prägende Persönlichkeit ist mein Steuerberater Herr Dr. Dösinger, der mich in den düsteren Momenten der beruflichen Selbständigkeit zum Durchhalten bewegen konnte. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Finanzielle Motivation, also die Ausschüttungen von Prämien, ist natürlich ein wesentlicher Punkt, aber auch lobende Worte gehören natürlich dazu. Ich bin davon überzeugt, daß Lob und Tadel gemeinsam den richtigen Weg bilden, nicht zuletzt auch unterstützt durch Philosophien, zu welchen ich anhand diverser NLP-Seminare Zugang gefunden habe. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Beruflich ist für mich das wichtigste Ziel, ein langfristig stabiles Unternehmen zu führen, das auch eine Zeitlang ohne mich funktionieren kann. Ein kleineres, mittelfristiges Ziel in absehbarer Zeit sind neue, größere Büroräumlichkeiten, eventuell auch in Form einer Bürogemeinschaft mit einem zweiten Makler, der andere Geschäftsbereiche abdeckt.

✱ Hierzer Franz

● Zur Person

Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde Gabersdorf, 8424 Gabersdorf 93. Geboren - Datum, Ort: 11. Juni 1959, Wagna. Familienstand: Verheiratet mit Mara. Kinder: Stefanie (1990) und Matthias (1992). Eltern: Theresia und Franz. Mitgliedschaften: Örtliches Vereinswesen (Kultur, Sport). Hobbies: Tennis, Radfahren.

Copyrighted material

um meinen Turnus zu beenden, entschied ich mich für die Anästhesie und Intensivmedizin, da diese Bereiche am ehesten mein Interesse an Physiologie und dem Verstehen und Beeinflussen von Phänomenen abdeckten. In Österreich faszinierte mich Prof. Penzer, mit dem ich gerne zusammenarbeiten wollte, und der 1984 mein Mentor für die Assistentenstelle an der Universitätsklinik in Wien war. Ich begann relativ früh mit habilitierten Professoren, Frau Prof. Sensrod, Prof. Muths und Prof. Penzer in Forschungsprojekten zusammenzuarbeiten, und der ehemalige Leiter der Herz und Thoraxabteilung bemühte sich, mich in sein Team zu holen. Da mir der internationale Austausch immer wichtig war, absolvierte ich 1987 einen halbjährigen Forschungsaufenthalt am Universitätslabor in Rotterdam, der eine nachfolgende zehnjährige intensive Kooperation bewirkte. Einige Jahre war ich Präsident des Netzwerkes der auf Herz und Lunge spezialisierten Intensivmediziner und Gastprofessor für Infektionen auf der Intensivstation in Frankreich. 1999 habilitierte ich mich und erhielt die stellvertretende Leitung der Abteilung für Anästhesie und Intensivmedizin am AKH. Seit 2002 leite ich die Klinische Abteilung für Herz-Thorax-Gefäßchirurgische Anästhesie & Intensivmedizin.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, am AKH gemeinsam mit einem starken Team die Möglichkeit zum Gestalten zu haben. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Primär sind es meine Interessen an Themen wie Stoffwechsel, Kreislauf, Ernährung und Qualitätsmanagement wie auch der Wille zur internationalen Zusammenarbeit. Teils war ich in Europa Teil von Netzwerken, gestaltete sie mit oder war Erschaffer eines Netzwerks für verschiedene Projekte. Durch die aktive Mitarbeit in Netzwerken lernte ich zuerst, wie Netzwerke funktionieren. Die Vernetzung gab mir Input von außen und die Möglichkeit, gemeinsam mit anderen Projekte durchzuführen. Seit mehr als zehn Jahren arbeite ich in Netzwerken in den Bereichen Benchmarking und internationaler Vergleich der Qualität der Performance einer Institution sowie an der Gestaltung der Methoden des Vergleichs. Um in Netzwerken ernst genommen zu werden, ist ein aktiver Beitrag erforderlich. Das bedeutet Einsatz und Arbeitszeit ohne finanzielle Abgeltung, sonst geht gar nichts. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? In Netzwerken ist es wichtig, ein Forum zu finden, in dem Ehrlichkeit herrscht und die Anonymität der Institutionen bei Qualitätsmaßnahmen entsprechend gewährleistet wird, nur dann können die Erfahrungen des Austausch und der Vergleich mit anderen genutzt werden und ein Lernzuwachs stattfinden. Als Dienstleister, Forscher und Lehrer zu fungieren erfordert viel Zeit und Einsatz, aber wenn ich etwas selbst nicht weiß, dann frage ich die Personen, die es besser wissen. Die eigenen Grenzen zu erkennen und meine Führungsaufgaben wahrzunehmen halte ich für wichtig. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Bildung und Kultur stellten in unserer Familie zentrale Fragen dar. Mein Vater war Architekt und Professor an der technischen Universität, ein Mensch, der bis ins höchste Alter interessiert war, meine Mutter war die erste promovierte Ärztin aus dem Bregenzer Wald. Ich empfinde es als ein Privileg, in diesem Umfeld aufgewachsen zu sein, denn dieser Background entfachte meine Neugier auf die Welt.. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Infektionsrate auf der Intensivstation ist ein nicht ganz in den Griff zu kriegendes Problem. Durch neue Methoden und die Teilnahme am Netzwerk Infektionen auf der Intensivstation konnten wir die Qualität unserer Arbeit in kurzer Zeit verbessern, weil wir von anderen gelernt haben. Die Zahl der Infektionen hat seither abgenommen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Essentiell sind die exzellenten Mitarbeiter im Nahbereich. Die Tätigkeit ist eine extrem arbeitsintensive und belastende, und es kann nur in Kontinuität miteinander gearbeitet werden. Gegenseitiges Vertrauen und das Einhalten gemeinsam definierter Standards, an die Mitarbeiter auch glauben müssen, sind Notwendigkeiten. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Mitarbeiter zu fördern sehe ich als meine Führungsaufgabe an. Gemeinsam definierte Ziele und Begeisterung gelingt nur mit einem gewissen „Ownership", das bedeutet selbst zu entwickeln, die Auseinandersetzung zu suchen und dann eine Vereinbarung zu treffen. Für jeden Mitarbeiter im Team einen Platz zu suchen und zu finden, Mitarbeiter ernst zu nehmen und die Latte immer wieder gemeinsam höher zu legen, ermöglichte mir die Entwicklung eines starken Teams. An der Universität von heute gibt es immer mehr Lehraufgaben, sodaß die jungen Studenten viel früher lernen, im Team zu arbeiten, was ich gut finde. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Aufgrund meines hohen beruflichen Einsatzes verbringe ich mit meiner Familie sicher weniger Zeit, doch versuche ich, so gut es geht, Beruf und Familie zu vereinbaren. Gemeinsam Urlaub zu machen ist mir sehr wichtig. Die Familie ist für mich essentiell, und meine Kinder gehen über alles. Meine Frau, selbst Forscherin, die an vielen Projekten arbeitet, hat viel Verständnis und einen entscheidenden Beitrag geleistet, denn ohne sie wäre mein berufliches Engagement nicht möglich gewesen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Übers Jahr verteilt verbringe ich sicher ein Monat als Vortragender in ganz Europa. In Österreich findet seit 25 Jahren ein postgraduelle Fortbildung als Klausurtagung zur Intensivmedizin statt. Das Interdisziplinäre Zentrum für Forschung und Entwicklung der Intensivmedizin veranstaltet einmal im Jahr eine Klausurtagung in deutscher Sprache, besetzt mit internationalen Sprechern. Daran nehme ich regelmäßig teil, um internationale Kontakte weiter auszubauen.

Hilbinger Ewald Ing.

Zur Person

Beruf: Baumeister, Sachverständiger. Funktion: Geschäftsführer, Planungs- und Baustellenkoordination. Tätig bei: Ingenieurbüro - Baumeister Hilbinger & Partner Baumanagement GmbH., 2700 Wiener Neustadt, Werner-Heisenberg-Straße 7. Geboren - Datum, Ort: 4. August 1954, Waidhofen an der Ybbs. Familienstand: Verheiratet mit Beatrix. Kinder: Ursula (1976), Markus (1978), Manuel (1993) und Julia (1995). Mitgliedschaften: Sachverständigenverband. Hobbies: Fußball (Präsident des SC Theresienfeld), Musik, Schifahren.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich lernte nach der Pflichtschule ursprünglich den Beruf des Elektroinstallateurs, und dieses Wissen ist mir heute noch auf diversen Baustellen von großem Nutzen. Mein Berufsleben war immer von der Praxis und von der manuellen Arbeit geprägt. Ich absolvierte 1981 neben meinem Beruf die HTL als Abendschule und legte 1984 erfolgreich die Baumeisterprüfung ab. Schließlich machte ich mich mit meiner eigenen Baumanagementfirma selbständig. Wir bauen pro Jahr unter anderem rund 80 Häuser und Reihenhäuser, meist mit Schwimmteichen, sowie diverse Kleinbauten, auch übernehmen wir Planungen. Wir als Firma führen selbst keine baulichen Leistungen durch, sondern vergeben Aufträge an Subfirmen. So sind wir für den Kunden der Ansprechpartner, bei dem alle Fäden zusammenlaufen.

Copyrighted material

für mich, weil mir die professionelle Beschäftigung mit Musik und Gesang so schon in jungen Jahren in Fleisch und Blut überging. Ich erfuhr bei den Sängerknaben eine Grundprägung für mein ganzes späteres Leben, weil ich lernte, konsequent zu arbeiten, einen geregelten Tagesplan zu haben und mich auf meine wenige Freizeit zu freuen. In der Folge wechselte ich zurück an eine öffentliche Schule - eine Umstellung, die nach den Privilegien, die ich bei den Sängerknaben genossen hatte, wo wir zu zweit bzw. zu dritt unterrichtet wurden, nicht leicht war - und maturierte, um anschließend als Einjähring Freiwilliger zu den Gebirgsjägern in Glasenbach einzurücken. Auch diese sehr harte und körperlich anstrengende Ausbildung war nicht unwichtig für mich, weil ich in dieser Zeit lernte, Strapazen zu ertragen. In weiterer Folge studierte ich Rechtswissenschaften, eine Idee meines Vaters, der es für sinnvoll hielt, daß ich nach meiner Zeit bei den Sängerknaben Diplomat werde, brach aber nach der ersten Staatsprüfung aus diesem Umfeld aus, weil ich mir nicht vorstellen konnte, mit 20 Jahren wissen zu können, was ich mein ganzes Leben lang machen würde. In dieser Zeit kam ich zu Film und Fernsehen, eine Umgebung, die für mich natürlich sehr spannend war, und beschloß, Schauspieler zu werden - möglicherweise durchaus auch eine Veranlagung, so hat mir meine Mutter bis in ihr 70. Lebensjahr vorenthalten, daß ihr Vater seine Beamtenlaufbahn zugunsten der Schauspielerei aufgegeben hatte. In dieser Zeit ging ich nach Berlin, um fernab meiner gewohnten Umgebung mein Leben neu zu erfinden und mich im Theaterspielen zu versuchen, kehrte nach einem Jahr nach Wien zurück und wurde am Max Reinhardt-Seminar aufgenommen, wo man mir nach fünf Sätzen etwas attestierte, von dem ich heute noch zehre: Bühnenpräsenz. Nach Abschluß meiner Ausbildung begann ich bei Giorgio Strehler am Burgtheater, wo mir allerdings bewußt wurde, daß alles viel zu schnell ging - man landet nicht von der Schule am Burgtheater, da fehlt etwas. Im Grunde genommen bin ich ein Mensch, der immer wieder neu anfängt im Leben, eigentlich mit jedem Tag. Nach einigen Jahren merkte ich, daß mir etwas fehlte, aber ich wußte nicht, was. Im Endeffekt war es jene Lebenserfahrung, die die Art, wie ich spiele, erfordert: ich kann nicht etwas auf der Bühne sagen, das ich nicht selbst erlebt habe. „Mi hot kaa Tiefe auf, es gibt kaa Höll', wo i net eini geh". Von 1977 bis 1982 beschäftigte ich mich mit Musik und Texten, Projekten und Konzeptionen und schlug mich lernend und neugierig durch die Straßen Europas, ehe ich in Deutschland, Memmingen, drei Jahre als Protagonist im Dauereinsatz war. 1985 faßte ich den Entschluß, zurück nach Wien zu gehen. Ich bin heute Sänger, Schauspieler, Regisseur und Theatermacher/Konzeptionist. In einer Zeit, in der in ganz Europa Theater geschlossen werden, ist es mir erstaunlicherweise gelungen, eines zu bauen: das Wiener Lustspielhaus, das 400 Besucher faßt und mit 50 Vorstellungen im Jahr 20.000 Menschen anzieht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es ist ja leichter, Erfolg zu erlangen, als ihn auch zu halten - wenn man etwas erreicht hat, darf man nicht warten und sich zurücklehnen, um seinen Erfolg quasi zu verwalten, man muß viel eher so tun, als wäre nichts gewesen. Das Wasser, das ins Meer fließt, ist erfolgreich, denn dort gehört es hin - und solange es dort nicht angekommen ist, hört es nicht auf zu fließen, aber sobald es im Meer ist, steigt es wieder auf, um sich in Regen zu verwandeln und zum Fluß zu werden. Erfolg ist ein Kreislauf, der nie endet. Erfolg ist Fragen und Antworten, Neugierde, Bewegung. Eine Lösung ist für mich der Tod, die Vorstellung eines endgültigen Erfolges für mich grauenhaft - ich habe in diesem Sinne noch nie etwas „geleist". Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin erfolgreich - mit sehr viel Respekt, Demut und sehr großer Vorsicht, wohlwissend, wie fragil Erfolg ist. Es ist mir auch sehr präsent, wie privilegiert ich bin, weshalb ich mich auch immer wieder für die „Gruft" einsetze, und ich bin mir dessen bewußt, daß mir sehr viel gegeben ist. Für meine Stimme kann ich ja nichts, sie ist ein Geschenk, aus dem ich - gar nicht sonderlich ambitioniert - etwas machen konnte. Mir ist außerdem wichtig, mich um mich selbst zu kümmern, so habe ich das Rauchen aufgegeben und gehe ins Fitnißstudio, um nicht vor der Zeit zu altern. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein Theatercredo ist Authentizität, und ich glaube, das ist der Grund für meinen Erfolg. Ich bin ein absolut sturer Mensch und gebe nicht auf, bis ich da bin, wo ich hin wollte. In mir ist der unbedingte Glaube an Qualität, und ich glaube nicht, daß sich irgendetwas auf Dauer durchsetzen kann, das keine Qualität hat. Meine Stärke liegt darin, andere begeistern zu können, was wichtig ist, weil es ja an sich eine seltsame Form der Arbeit ist, Ideen in die Realität umzusetzen. Ich bin ein guter Motivator und ein guter Netzwerker, in meinem Umfeld entsteht ständig Neues, außerdem bin ich gut im Visualisieren von Vorstellungen, sodaß Leute sich ein Bild machen können. Bewegung ist ein essentieller Faktor des Erfolges, und zwar insofern, als ich im Grunde ein sehr lauter Mensch bin, der sich von Dingen bewegen läßt, was mich vielleicht zum flexibelsten Menschen Österreichs macht. Diese Faulheit ist aber auch wichtig, um Kreativität entwickeln zu können. Das Geheimnis meines Erfolges lautet wahrscheinlich schlicht: „ich will", statt „ich muß". Wenn ich etwas nicht machen will, mache ich es auch nicht. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Mit dem Entscheiden ist es so eine Sache, denn Entscheidungen haben für mich etwas Endgültiges, und das widerstrebt mir. Es löst sich vieles von selbst, man muß nur vertrauen. Genauso wenig wie ich auf Befehl etwas produzieren kann, kann ich mich auf etwas festlegen, wenn ich es nicht spüre. Ich kann warten. Inspiration kommt ja nicht von einem selber, sondern braucht Zutaten und die Bereitschaft bzw. den richtigen Zeitpunkt, die Botschaft zu hören. Es ist wie mit dem Kochen: das beste Fleisch ist das, das lange auf kleiner Hitze gekocht hat. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es hat in meinem Leben Momente gegeben, in denen Menschen etwas machten, das mich in Bewegung versetzte. Solche Menschen waren zum Beispiel Giorgio Strehler oder Peppi Meinrad, der mich bewegte, weil ich mit ihm spielen durfte, und ein so netter, bescheidener Mensch ist. Auch die Nicoletti hat mich bewegt, als sie sagte: „Du bist gut". Das ist wie ein Stück Brot, das braucht man zum Leben. Diese Art von Unterstützung möchte ich gern als Lehrer weitergeben. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich bin sehr glücklich mit meinem Beruf, der eine wunderschöne und edle Form ist, mein Leben zu bestreiten, aber er ist nicht mein Leben, wiewohl er sich daraus speist. Ich habe das Theater noch nie überschätzt. Wer im Theater arbeitet und glaubt, dort eine Mission zu haben, macht sich in meinen Augen etwas lächerlich. Man darf nie vergessen, daß Schauspieler im Grunde Leute nachmachen. Beim Singen hingegen schlüpfe ich in keine Rolle; es ist wahrscheinlich das Persönlichste, das ich zu geben habe. Wenn du als Sänger zu singen beginnst, ist das ein erhebendes Erlebnis - und immer zur Ehre eines Tons. Wichtig ist mir, mir die Balance zu erhalten, die ich brauche, als Ausgleich zur Aktivität ist eine gewisse Passivität einfach notwendig, denn wenn ich eine Zeit lang zu aktiv bin, werde ich leer. Ich setze mich gern mit meiner Frau ins Auto, ohne Ziel, um in Richtung Süden zu fahren und zu sehen, wo wir stehenbleiben möchten. Überhaupt erhole ich mich beim Autofahren sehr gut, wenn ich nirgendwo hin muß. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Junge Schauspieler - ich lehre selbst und sehe darin auch meine Berufung - versuche ich sich selbst zu erschließen, denn wer sich selbst nicht versteht, kann keine Rolle spielen. Als Lehrer geht es mir darum, jemanden sich selbst zu schenken und so das gestalterische Element freizuschaufeln. Selbstbewußtsein im wahrsten Sinne des Wortes ist ungemein wichtig; sich selbst als Teil des Spieles oder der Inszenierung zu empfinden, eröffnet einen unglaublichen Gestaltungsfreiraum, dann ist man mächtig. Und Macht, das ist es ja, was ein Schauspieler möchte, wenn er auf der Bühne steht.

Copyrighted material

sein Unternehmen fand, kam er auf die nächstliegende Möglichkeit und fragte deshalb vor dreieinhalb Jahren mich, ob ich seine Firma übernehmen möchte - und ich nahm dieses Angebot kurzerhand an. Ich kenne die Firma seit meiner Jugend, war mir des Potentials des Unternehmens bewußt, verstand mich sehr gut mit den Mitarbeitern, und vor allem machte mir die Arbeit großen Spaß. Auch hatte mich die Tätigkeit in der EDV-Branche nicht mehr zufriedengestellt, weil sie mir zu abstrakt erschien. Im Dezember 2004 trat ich in die Korkisch Energie GmbH ein, ein Jahr später erfolgte die offizielle Übergabe. Mein Onkel hat sich mittlerweile aus dem operativen Geschäft zurückgezogen und fungiert nur mehr als gewerberechtlicher Geschäftsführer. Wir bemühen uns aber darum, die Konzessionen bald aus den Reihen der eigenen Mitarbeiter abzudecken. Da unser Unternehmen vier Bereiche umfaßt - Elektro, Sanitär, Heizung und Tortechnik -, benötigen wir auch vier Konzessionen. Unser Kundenstock setzt sich aus der öffentlichen Hand und privaten als auch gewerblichen Kunden zusammen. Mittlerweile beschäftigt das Unternehmen, das mein Onkel 1967 als Einmannbetrieb gegründet hatte, 62 Mitarbeiter - Tendenz steigend.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit. Ich möchte abends mit dem Gefühl nach Hause zu meiner Familie kommen, daß meine Mitarbeiter und ich gemeinsam etwas geschaffen und auch geschafft haben. Ist der Kunde zufrieden, so ist es auch der Mitarbeiter, und dann bin auch ich zufrieden - das ist ein Kreis, der sich schließt. Erfolg bedeutet für mich auch, Anerkennung für meine Leistung zu erhalten. Man muß meines Erachtens aber auch Mißerfolge erlebt haben, um erfolgreich sein zu können. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin sehr selbstkritisch und perfektionistisch, möchte mich nicht auf den erzielten Erfolgen ausruhen und lasse daher immer schon das nächste Ziel ins Auge. Objektiv gesehen waren die letzten drei Jahre jedoch sehr erfolgreich. Das Unternehmensziel ist für mich, nicht nur zu überleben, sondern auch einen Gewinn zu erwirtschaften. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wesentlich ist, mich mit meinen beruflichen Aufgaben zu identifizieren und das, was ich tue, auch gerne zu machen. Der zweite wichtige Erfolgsfaktor neben der Liebe zum Beruf ist die Leistung der Mitarbeiter - ohne diese ist beruflicher Erfolg nicht möglich. Der Erfolg läßt sich einerseits an Hard Facts wie den betriebswirtschaftlichen Zahlen messen, andererseits auch an Soft Facts wie der Tatsache, daß letztes Jahr alle Mitarbeiter zum ersten Mal in der Firmengeschichte geschlossen zur Weihnachtsfeier gekommen sind. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ein konkretes Vorbild hatte ich nie, doch da mein Vater Geschäftsführer eines Unternehmens mit 200 Mitarbeitern war, gehörten schon in meiner Kindheit geschäftliche Themen zum Familienalltag. Ich habe meinen Vater jedoch nicht kopiert, sondern mich nur daran orientiert, wie er an bestimmte Themen heranging. Heute ist mein Führungsstil zwar konträr zu jenem meines Vaters, der noch dem damals gebräuchlichen patriarchalischen Führungsstil verhaftet war, doch in Ansätzen - z.B. Verantwortung und Entscheidungsbefugnisse an die nähere Umgebung zu übertragen - konnte ich mir etwas von ihm abschauen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ich bin erfolgreich, weil ich erfolgreiche Mitarbeiter habe. Ein Unternehmen ist nur so gut wie seine Mitarbeiter - nicht wie sein Chef oder die Ressourcen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Meine Hauptaufgabe ist nicht, das Unternehmen zu führen, sondern besteht darin, meine Mitarbeiter zu motivieren. Ich pflege nicht die in unserer Branche übliche „Zuckerbrot und Peitsche"-Methode, sondern motiviere meine Mitarbeiter, indem ich ihnen Eigenverantwortung übertrage. Ich möchte mich in fünf Jahren weitgehend aus dem Tagesgeschäft zurückziehen können, was nur möglich ist, wenn ich selbständige, loyale, qualifizierte Mitarbeiter habe, die sich mit dem Unternehmen identifizieren, die wie Unternehmer im Unternehmen agieren und so den Gesamtunternehmenserfolg begründen. Der herkömmliche Weg ist meines Erachtens der falsche: Wer seine Mitarbeiter nur ausprißt, sie nicht in die Belange des Unternehmens einweiht, sie nicht am Unternehmenserfolg teilhaben und keine Entscheidungen vor Ort treffen läßt, ihnen womöglich noch ständig mit Kündigung droht, darf sich nicht über mangelnde Motivation wundern. Wer seinen Mitarbeitern zudem die ganze Denkarbeit abnimmt und Aufgaben nicht delegiert, wird sich irgendwann selbst um alles kümmern müssen und in Arbeit ersticken. Als ich vor drei Jahren den Mitarbeiterstand übernahm, mußte ich mir meine Personalführungskompetenz erst erarbeiten. Ich habe mich in die Lage eines Mitarbeiters versetzt und mir vorgestellt, welche Voraussetzungen gegeben sein müßten, damit ich selbst motiviert wäre. Ich erstellte zunächst ein Grundgerüst und arbeitete dann gemeinsam mit einem Unternehmensberater die Details aus. Das Ergebnis war ein Bündel an Maßnahmen: Neben einem jährlichen Mitarbeitergespräch, einem Lehrlingstag und Firmenveranstaltungen dienen nun Faktoren wie Mitarbeiterentwicklung und Schulungen der Motivation. Es gab allerdings auch einige wenige Mitarbeiter, die mit der neuen Freiheit überfordert waren, mit dem neuen Führungsstil nichts anfangen konnten und daher nicht mehr im Unternehmen sind. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir haben gemeinsam vier Leitsätze formuliert, die verdeutlichen, daß wir unsere Ziele gemeinsam verfolgen. WIR wollen erfolgreich Gewinne erwirtschaften. WIR wollen Freude an der Arbeit haben. WIR wollen uns weiterentwickeln. WIR wollen begeisterte Kunden. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Auch wenn mir das Unternehmen einen hohen zeitlichen Einsatz abverlangt, steht meine Familie doch an erster Stelle. Die gemeinsame Zeit mit Frau und Tochter ist mir enorm wichtig, und dann bleibt auch die Firma außen vor. Ohne die Kraft, den Rückhalt und das Verständnis der Familie ließe sich der berufliche Erfolg gar nicht erzielen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man muß sich konkrete Ziele mit einer konkreten zeitlichen Vorgabe stecken, in Teilziele herunterbrechen und diese konsequent verfolgen. Zwei Dinge sind hier unerläßlich: der Wille, seine Ziele zu verwirklichen, und die Liebe zum Beruf. In der heutigen Spaßgesellschaft ist es für viele Jugendliche schwierig, die Orientierung zu finden. Von den 200 Lehrlingen, die sich in unserem Unternehmen beworben haben, hatte kaum einer ein konkretes Ziel für sein weiteres Leben. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Geplant ist ein kontrolliertes, kontinuierliches Unternehmenswachstum. Wir sind gut, können aber noch viel besser werden. Mit 40 Jahren möchte ich ein gutgehendes Unternehmen haben, in dem ich nur mehr strategische Entscheidungen treffe; der operative Teil soll dann an meine Mitarbeiter delegiert sein. Ich möchte dann auch mehr Zeit für meine Familie und meine Hobbys haben. Ein wichtiges persönliches Ziel ist es, mein Kind zu einem selbständig denkenden, verantwortungsvollen Menschen zu erziehen.

Hoch Reinhard Friedrich Ing.

Zur Person

Beruf: Ingenieur für Hochbau. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Atelier - Planforum e.U., 1130 Wien, Neue Welt-Gasse 3/T1. Geboren: Datum, Ort: 13. März 1970, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Alice. Eltern: Verena. Hobbies: Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Sachverständiger für Sanitäranlagen. Überprüfungsorgan gemäß § 15 Abs. 1 des Wiener Feuerpolizei- und Luftreinhaltegesetzes.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte eine Lehre zum Gas- und Wasserleitungsinstallateur, die ich 1988 erfolgreich abschloß. Nachdem ich den Präsenzdienst abgeleistet hatte, stand ich schließlich vor der Frage, wie es beruflich weitergehen soll. Ich hatte zu dieser Zeit eine Lebenspartnerin, die Architektur studierte, und auch mich packte der Ehrgeiz, etwas mehr aus meinem Berufsleben zu machen. Daher trat ich als

Copyrighted material

leistungsorientiert ist. Ich übernahm die Geschäftsstelle Leibnitz, wo zuvor einige Geschäftsstellenleiter aufgrund der betrieblichen Ergebnisse gekündigt worden waren. Sehr rasch wurde ich zum Inspektor, Oberinspektor und Konsulent ernannt - der jüngste in ganz Österreich - was die höchste Titulierung im Außendienst war. Parallel dazu erwarb ich bereits im Alter von 20 Jahren einen Baugrund und errichtete ein Eigenheim, das unter dem Gesichtspunkt Wertanlage bewußt über meinen persönlichen Bedürfnissen dimensioniert war. Frei nach dem Konzept „Sohn, Baum, Haus" wurde ich auch sehr früh, im Alter von 21 Jahren, Vater, was ich heute genau wieder so machen würde. Mein damaliges Ziel war es, mit 35 Jahren finanziell gesättigt zu sein, um mein Leben nach oben hin offen gestalten zu können. Im Mai 1992 begann ich meinen Weg in die Selbständigkeit, in Form einer selbständigen Partnerschaft mit dem Konzern Austria Versicherungen. Die Versicherungsagentur mit der Möglichkeit, alles aus einer Hand abzuwickeln, kam meinen Vorstellungen am nächsten. Ich war mit dieser Entscheidung dem Trend zur Agentur ungefähr 15 Jahre voraus, was ich heutzutage als Landesobmann des Gremiums der steirischen Versicherungsagenten immer wieder durch Fragen erkennen kann, mit denen ich mich persönlich bereits damals auseinandersetzte. Seit nunmehr 15 Jahren betreibe ich diese Agentur, die letzten vier Jahre als GmbH. Diese Rechtsform wurde nicht zuletzt daher interessant, weil mein zweites Standbein, das Hotel Winzerhof Hödl, das aus einem Winzergut entstand, von dieser GmbH betrieben wird.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich innere Befriedigung, Sorgenfreiheit und Zufriedenheit. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich sehe mich durchaus als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Eine gewisse Form der Strebsamkeit, Einfühlungsvermögen, die Fähigkeit, dem Gegenüber im Gedankengang einen Schritt voraus zu sein - man kann es auch als Schlagfertigkeit oder Flexibilität bezeichnen. Das Vermögen, Signale zu erkennen, die Entwicklungen frühzeitig erkennen lassen. Ein Quentchen Glück gehört natürlich auch dazu, gepaart mit Fleiß und Kontinuität. Beispielsweise das Glück, in sehr jungen Jahren den richtigen Partner zu finden, der das ganze mitträgt. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Mit ungefähr 23 Jahren, als ich meinen Erfolg anhand des erwirtschafteten Kapitals, das für Personen in diesem Alter unüblich war und ist, messen konnte. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Das war eindeutig die Entscheidung, in dieser leistungsorientierten Branche tätig zu werden. Man lernt Eigenverantwortung, und man lernt unternehmerisch zu denken. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Für mich ist das wichtigste die menschliche Eignung. Die Ziele des Bewerbers müssen definiert sein, er muß seine Motive kennen und mir auch vermitteln können. Sympathie spielt in der Auswahl keine Rolle, obwohl sie in der Tätigkeit des Beraters selbst wesentlich ist. Die Person soll ins Bild passen, muß aber nicht mir sympathisch sein, weil ich dadurch eventuell über schlechtere Qualifikation hinwegsehen könnte. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Indem ich versuche, den Teamgeist zu fördern, mit klassischen wöchentlichen Meetings, die ich als Firmenritual sehe. Aber auch durch Ausflüge und andere Aktivitäten, die ins private Feld vordringen. Wichtig für mich ist auch die Jahresabschluß- bzw. Weihnachtsfeier meiner Mitarbeiter, zu der auch die Lebenspartner eingeladen sind. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist es, irgendwann, wenn ich mein Leben beende, mit dem letzten Atemzug festzustellen, wie weit ich gekommen bin. Meine Ziele sind nach oben hin unbegrenzt. Mittelfristige Ziele bestehen darin, die neuen Entwicklungen zu testgen, um von einer sicheren Basis aus den nächsten Schritt zu machen.

✱ Hofbauer Erich

Zur Person

Beruf: Hauptschullehrer und Theaterpädagoge. Funktion: Leiter, künstlerische und pädagogische Koordination. Tätig bei: Theater-pädagogisches Zentrum „Theater im Werkraum", 1160 Wien, Ludo-Hartmann-Platz 7. Geboren - Datum, Ort: 14. Dezember 1953, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Eltern: Friedrich und Lieselotte. Schöpferische Akte: Redakteur der periodisch erscheinenden Zeitschrift „Lichtblick", Redakteur der seit 1991 unregelmäßig erscheinenden Zeitschrift „Spielmacher - Spielen und Darstellen im Unterricht", Dokumentation des biennalen Weltkongresses „Drama in Education" seit 1999. Hobbies: Motorradfahren, Tennis, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: pt&tp - Studio für pädagogische Therapien und Theaterpädagogik, Eva & Erich Hofbauer; Geschäftsführer von ATHEATERWIEN - Landesverband für außerberufliches Theater, Darstellendes Spiel und Dramapädagogik; Hauptschullehrer.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1973 und besuchte anschließend die Pädagogische Akademie des Bundes in Wien, wo ich 1976 die Lehramtsprüfung für Hauptschulen in Deutsch und Bildnerischer Erziehung ablegte. Seither arbeite ich als Hauptschullehrer in Wien-Ottakring. Allerdings reduzierte ich später meine Lehrverpflichtung stark, weil ich mich vermehrt auf anderen Gebieten engagierte. So war ich ab 1986 Referent in der LehrerInnenfortbildung für Darstellendes Spiel für das Pädagogische Institut der Stadt Wien, wo ich ab 1990 auch die Kurs- und Ausbildungsleitung übernahm. Ich absolvierte zahlreiche Aus- und Weiterbildungen in den Bereichen Darstellendes Spiel, Theater, Drama- und Theaterpädagogik. Ab 1993 war ich ehrenamtlicher Geschäftsführer von ATHEATERWIEN, Landesverband für außerberufliches Theater, Darstellendes Spiel und Dramapädagogik. Diese Funktion übe ich seit Juni 2002 hauptamtlich mit 20 Wochenstunden aus. Ende der neunziger Jahre begann ich mit dem Aufbau des Theaterpädagogischen Zentrums „Theater im Werkraum" in der VHS Ottakring, das ich seither ebenfalls leite. Im Oktober 2006 gründete ich gemeinsam mit meiner Frau außerdem die ARGE pt&tp - Studio für pädagogische Therapien und Theaterpädagogik. Die grundsätzliche Aufgabe der Theaterpädagogik ist, Menschen mit Methoden des Theaters in einem positiven Sinn zu beschäftigen. Mein Anliegen ist es, interessierten Leuten jeglichen Alters die Freude am Theaterspielen zu vermitteln. Im Unterschied zu Schauspielschulen versuchen wir, nicht die Schwächen der Teilnehmer auszumerzen, sondern ihre Stärken zu fördern und sie Freude am Theater erleben zu lassen. Trotzdem können gerade jugendliche Teilnehmer unsere vielfältigen Angebote, Seminare und Workshops als Sprungbrett für den Eintritt in eine Schauspielschule nutzen. Dramapädagogik hingegen meint eher eine Unterrichtsmethode mit dem Ziel, unter anderem durch Mittel des Theaters zu einer Erkenntnis zu gelangen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich eine Idee habe, konsequent an der Verwirklichung arbeite und sich am Ende herausstellt, daß sie

Copyrighted material

funktioniert, sehe ich das als Erfolg. Besonders freut es mich, wenn ich ein bestimmtes Bedürfnis erkenne und es mir dann gelingt, dafür ein Angebot zu entwickeln, das die Menschen brauchen und wollen. Das positive Feedback ist dann eine angenehme Begleiterscheinung zu meiner persönlichen Zufriedenheit. Sehen Sie sich als erfolgreich? Obwohl ich oft von Zweifeln geplagt werde und nie ganz sicher bin, ob meine Bemühungen auch zum gewünschten Erfolg führen werden, sehe ich mich unterm Strich doch als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein Beruf als Theaterpädagoge macht mir große Freude - das ist eine Grundvoraussetzung, um über viele Jahre erfolgreich zu sein. Außerdem verfüge ich nach wie vor über eine hohe Lernbereitschaft und bin weit davon entfernt zu behaupten, alles zu können oder zu wissen. Auch die Kombination meiner verschiedenen pädagogischen Tätigkeiten kommt mir sicherlich entgegen. Ich hatte immer große Visionen, ließ mich durch kleine Rückschläge nicht entmutigen und verfolgte meine Ziele mit einer gewissen Unnachgiebigkeit. Ein Mensch, der die sogenannten „Social Skills" intus hat, wird automatisch erfolgreich sein. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Prägend war für mich als Lehrer die Begegnung mit dem damals jungen Medium „Darstellendes Spiel", das früher noch „Schulspiel" hieß und ganz neu im Lehrplan verankert war. In diesem Zusammenhang lernte ich die Schauspielerin und Theaterpädagogin Dr. Hilde Weinberger kennen, die hier die maßgeblichen Initiativen gesetzt hatte und eine Mitbegründerin unseres Landesverbandes war. Bei ihr absolvierte ich in weiterer Folge Dutzende Seminare für Lehrer, und so kam es, daß sich der Schwerpunkt meiner Tätigkeit immer mehr in Richtung Theater und Theaterpädagogik verlagerte. Inzwischen bin ich in die Fußstapfen von Frau Dr. Weinberger getreten und konnte auf Basis ihrer Pionieritätigkeit erfolgreich weiterarbeiten. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die schönste Anerkennung ist der Dank der Kursteilnehmer, und auf der Bühne der Applaus des Publikums. Auch wenn wir an Festivals teilnehmen, wird seitens der Veranstalter Dank ausgesprochen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Innerhalb Österreichs ist Theaterpädagogik ein etwas wild wuchernder Begriff, da er im Gegensatz zu Deutschland und der Schweiz nicht an den Nachweis einer Ausbildung gebunden ist. Ich absolvierte 1996/97 einen entsprechenden Lehrgang und verfüge über langjährige Erfahrung in diesem Bereich, viele andere Anbieter haben keinerlei Ausbildung und treten trotzdem als Theaterpädagogen auf. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Wenn ich jemanden als Kursleiter auswähle, sind Lebenslauf oder Qualifikationen nicht entscheidend. Ich muß überzeugt sein, daß der Bewerber dieser Aufgabe gewachsen ist, daß er engagiert und lernwillig ist und selbständig arbeiten kann. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das ist nicht einfach. Es gab schon Zeiten, wo ich höchstens einen Abend pro Woche zu Hause war. Das starke berufliche Engagement birgt schon teilweise Konfliktstoff, obwohl ich derzeit nicht wüßte, wie dem entgegenzusteuern wäre - mein Terminkalender füllt sich praktisch von alleine. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich bin zwar Lehrer, aber trotzdem nicht der Typ, der jungen Menschen scheinbar kluge Ratschläge erteilt. Ich kann der nächsten Generation aber mit auf den Weg geben, daß sie sich nicht einschüchtern lassen soll. Konzentriert euch auf die eigenen Stärken und nicht so sehr auf das, was man von euch erwartet. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ein Ziel ist es, unser Studio für pädagogische Therapien und Theaterpädagogik innerhalb des nächsten Jahres so weit zu bringen, daß es sich zumindest selbst finanziert. Außerdem will ich relativ bald den Lehrerberuf an der Schule zur Gänze aufgeben - nicht weil mich die Schüler nerven würden, sondern weil mich das schulische Regelwerk in der Ausübung meiner anderen Tätigkeiten einschränkt.

✱ Hofbauer Gottfried Ing.

● Zur Person

Beruf: Technischer Kundenberater. Funktion: Prokurist und Verkaufsleiter Pumpen und Industrietechnik. Tätig bei: KSB Österreich GmbH., 1140 Wien, Rottstraße 24. Geboren - Datum, Ort: 12. Jänner 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Susanna. Kinder: Thomas. Mitgliedschaften: Lions Club (Marketingbeauftragter). Hobbies: Mein Garten, Wandern, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Höhere Technische Lehranstalt für Maschinenbau in Wien. Parallel zu meiner Schulausbildung absolvierte ich verschiedene Praktika, und gleich nach der Matura konnte ich in ein Unternehmen für Anlagenbau eintreten, wo ich zunächst für die Fernwärmeleitungen zuständig war. Nachdem ich den Präsenzdienst abgeleistet hatte, ging ich 1982 ein Arbeitsverhältnis mit KSB Österreich ein, wo ich mehrere berufliche Stationen durchlief: Bis 1988 arbeitete ich im Verkaufsinnendienst, weitere zehn Jahre war ich im Außendienst eingesetzt, und seit 2001 habe ich die Verkaufsleitung Pumpen und Industrietechnik für Wien/Niederösterreich und für die Länder des ehemaligen Jugoslawiens inne. Heuer wurde mir zudem die Prokura erteilt. Die KSB Österreich GmbH, österreichische Niederlassung des weltweit agierenden KSB-Konzerns, vertreibt Kreisel- und Kraftwerkspumpen, Schneeanlagen und Armaturen und bietet ebenfalls eine Reihe von Serviceleistungen an. Zu unseren Kunden gehören Industriebetriebe wie die OMV, Plansee und Swarovski, um nur einige anzuführen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich innere Zufriedenheit mit den momentanen Lebensumständen. Indikatoren für Zufriedenheit sind ein interessantes berufliches Umfeld, das Vorhandensein von beruflichen Perspektiven und ein ausgeglichenes Familienleben. Sehen Sie sich als erfolgreich? Alles in allem bin ich sehr zufrieden, auch wenn ich im Rückblick betrachtet manches vielleicht anders gemacht hätte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich bin in einem abwechslungsreichen Dienstleistungsberuf tätig, der in einem gewissen Grade Selbstlosigkeit erfordert. Da es mir ein Anliegen ist, Lösungen anzubieten, bin ich ein aufmerksamer Zuhörer, der die eigentlichen Bedürfnisse seiner Kunden herausfiltert. Im Verkauf muß man sich gerne mit den Problemen anderer beschäftigen wollen. Kundenbeziehungen gehe ich zudem unter der Prämisse der Langfristigkeit ein. Auch wenn kontinuierliche Weiterbildung ebenfalls ein nicht zu unterschätzender Erfolgsfaktor ist, so wird meines Erachtens ein gutes Kommunikationsvermögen bereits in die Wiege gelegt. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Der direkte Lösungsweg ist der beste. Sollten Probleme auftreten, so setze ich mich mit dem jeweiligen Kunden zusammen, um gemeinsam eine Lösung zu finden. Die meisten Entscheidungen beruhen auf dem Bauchgefühl - dies geht auch aus Studien hervor. Rationale Argumente dienen nur der Rechtfertigung einer Entscheidung. Dennoch greife ich im Vorfeld einer Entscheidung gerne auf den Rat anderer zurück, wenn ich dies als notwendig erachte. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Erfolgreiche Menschen gaben für mich immer wieder geeignete Vorbilder ab. Schließlich kann jeder von gewissen Verhaltensmustern zur Erreichung seiner persönlichen Ziele lernen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ehrlichkeit, Einsatzbereitschaft, Loyalität und die Fähigkeit, Probleme offen anzusprechen, sind besonders erwünscht. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir verkaufen Qualität und Kompetenz; Service

Copyrighted material

Salzburger Festspielen (Guter Gesell im „Jedermann" mit Maximilian Schell und „Die Entführung aus dem Serail") und den Festspielen Bad Hersfeld (BRD) gastierte ich ab 1979 in Mozarts „Entführung" in der Rolle des Bassa Selim unter anderem in München, Köln, Genf, Los Angeles, San Francisco und Tokio. Das Theater ist wie ein eigener Kontinent - egal, ob man in Güssing, Tokio oder Los Angeles arbeitet, es gibt überall dieselben Problemstellungen, es geht stets um dieselbe Materie. Schauspielerei kann man bis zu einem gewissen Grade erlernen, dafür gibt es Schauspielschulen. Das Wesentliche, die Aura, der Magnetismus, den der große Schauspieler auf das Publikum ausübt, ist nicht erlernbar. Eines ist sicher: Überdimensionierte Muskelpakete und ebensolche Oberweiten prädestinieren weder zum Schauspieler noch zur Schauspielerin. Von 1975 bis 1994 gestaltete und moderierte ich im ORF das Film-Magazin „Trailer", dem ich in erster Linie meinen weiteren Bekanntheitsgrad verdanke. Es wurden knapp 1.000 Sendungen davon ausgestrahlt. Von September 1997 bis Juni 1999 lief der „Trailer" nochmals auf dem TV-Sender Wien 1. Als Gestalter und Moderator der Jazzsendung „Round Midnight" auf Ö3 war ich zehn Jahre tätig. Mittlerweile habe ich diese Tätigkeit im Rahmen von Ö1 (Jazznacht) wieder aufgenommen. Ich wirkte auch bei mehreren österreichischen und internationalen Fernseh- und Filmproduktionen mit, darunter als Partner von Jean-Paul Belmondo im Kinofilm „As der Asse" (1981). Unter der Regie von Xaver Schwarzenberger spielte ich in „Die Nacht der Nächte" (1996) und „Bella Ciao" (1998), jeweils mit Senta Berger. Im Jahr 2000 gründete ich den Güssinger Kultursommer, dessen künstlerische Leitung ich bis heute innehabe. Meine erste Inszenierung auf der Güssinger Burg war „Landflucht" von Josef Reichl. Das Stück beleuchtete die gesellschaftlichen Verhältnisse im deutschsprachigen Westungarn - dem heutigen Südburgenland - von 1900 bis 1921. Der Exodus vieler deutschsprachiger Westungarn nach Amerika und Australien wurde in diesem Stück thematisiert, das schließlich über zwei Jahre auf dem Spielplan stand. Der unvergessene Landeshauptmann des Burgenlandes, Karl Stix, der bei der Premiere anwesend war, verlieh mir dafür kurze Zeit später das Große Ehrenzeichen des Landes Burgenland. Diese besondere Ehre und die Bekanntschaft mit Menschen, die von Mitarbeitern zu Freunden wurden, haben in mir den Plan reifen lassen, mich der Kultur im Südburgenland hauptberuflich zu widmen. Die außerordentlichen Erfolge, die wir mit Inszenierungen wie dem „Jedermann" oder Shakespeares „Ein Sommernachtstraum" gemeinsam erringen konnten, haben diesen Entschluß mehr als belohnt. Im Jahr 2007 steht „Don Quijote und Sancho Pansa" (nach dem Roman von Miguel de Cervantes) auf dem Programm.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Lange Zeit war Erfolg für mich gleichbedeutend mit öffentlicher Anerkennung. Mittlerweile empfinde ich Erfolg als den gelungenen Versuch, das Wesentliche klar vom Unwesentlichen unterscheiden und dementsprechend handeln zu können. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich kann mich im landläufigen Sinn durchaus als erfolgreich bezeichnen. Das Projekt in Güssing wächst, der Güssinger Kultursommer erhält immer mehr Zulauf und entwickelt sich allmählich zu einer fixen Größe im österreichischen Kulturleben. Die hohe Qualität hat den Kultursommer weit über die Grenzen des Südburgenlands hinaus bekannt gemacht. So haben wir Besucherzustrom aus den näher gelegenen Bundesländern wie Wien, Niederösterreich und der Steiermark, aber auch aus Oberösterreich, Tirol, Kärnten und sogar aus der Bundesrepublik Deutschland. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Basis bilden stetige Arbeit, stetiges Engagement und das immerwährende Interesse, das Ensemble und sich selbst zu verbessern. Man muß immer wieder ausloten, welche Form des Theaters für das Publikum von Interesse ist. Eine entsprechende Stückwahl kann dabei schon entscheidend sein. Ein ganz besonderes Erlebnis war die Aufführung des „Jedermann" 2003 und 2004, als wir erstmals ohne naturalistische Kulisse, nur mit kahler Bühne und Projektionen agierten. Einladungen zu mehreren Gastspielen im In- und Ausland waren die erfreuliche Folge. Aufgrund der beruflichen Unabkömmlichkeit einiger Ensemblemitglieder war es uns aber „nur" vergönnt, das Angebot der Festspiele in Steyr/Oberösterreich anzunehmen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Der italienische Regisseur Giorgio Strehler, Gründer des Piccolo Teatro Mailand, war ein prägendes Vorbild. Ich arbeitete mit ihm bei den Salzburger Festspielen („Das Spiel der Mächtigen") und am Burgtheater („Die Trilogie der Sommerfrische") und verdanke ihm einen entscheidenden Teil meines Theaterverständnisses. Und: Der Schauspieler Attila Hörbiger, mit dem ich oft spielte, war mir ein echtes Idol und Vorbild. Humor, Weisheit, Demut vor dem Beruf und eine unerschöpfliche Spielfreude waren die Zutaten, aus denen ein wohlgesinnter Schöpfer eine der größten Schauspielerpersönlichkeiten des vergangenen Jahrhunderts geformt hat. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich habe ein etwas mulmiges Gefühl, wenn ich an die sogenannte Internetgeneration denke. Abgesehen vom unglaublichen Nutzen, den die modernen Kommunikationstechnologien mit sich bringen, bergen sie auch Gefahren. Einerseits vermischen sich im Internet reale und irreale Welt, andererseits wird durch das Internet und die neuen Technologien eine neue Einsamkeit erzeugt. Irgendwann wird das gesamte Leben vom Computer aus zu steuern sein - von der Arbeit am Home-Terminal über die Bankgeschäfte bis zum Einkaufsservice... Damit einher geht aber ein schleichender Verlust von gemeinschaftlichen Erfahrungen. Wir Menschen sind aber als Gemeinschaftswesen konzipiert. Daher wird es immer entscheidender, wer Angebote für ein Publikum macht, das sich nach dem solistischen Tag/Woche/Monat nach gruppendynamischen Erlebnissen sehnt. Ein gütiges Schicksal sei uns gnädig und verschone uns vor Rattenfängern mit unlauteren Absichten. Attraktives Theater kann jedoch außerordentlich hilfreich sein, denn es regt zum Nachdenken an: Gutes Theater bietet keine Lösungen an, sondern stellt Fragen. Und wenn die richtigen Fragen auf die richtige Weise gestellt werden, kann man Menschen durchaus dazu animieren, ihre Situation zu überdenken. Die Figur des Don Quijote mag für diese Vorgangsweise in besonderer Weise gelten. In einer Welt, in denen die Ritter längst ausgestorben waren, fordert er deren positive Tugenden ein und - wie könnte es anders sein - holt sich dabei mehr als eine blutige Nase. Dennoch gibt er aus Überzeugung nicht auf. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Meine Ziele gestalten sich heute bescheidener als früher. Als junger Schauspieler wollte ich erst an die Burg und dann direkt nach Hollywood. Mit der Burg hat es geklappt, und in West-Hollywood wohnte ich wenigstens während meines Gastspiels an der Oper von Los Angeles. Mein augenblicklicher und sicher auch weiterhin währender Wunsch ist es, den Güssinger Kultursommer als ein Festival mit Qualitätsgarantie zu etablieren. Ihr Lebensmotto? Ein Licht anzünden statt auf die Dunkelheit zu schimpfen.

✱ Hofinger Hans KommR. Prof. DDr.

● Zur Person

Beruf: Jurist, Verbandsanwalt. Funktion: Vorstandsvorsitzender. Tätig bei: Österreichischer Genossenschaftsverband., 1010 Wien, Löwelstraße 14. Geboren - Datum, Ort: 27. Februar 1950, Straß im Attergau. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Margit Hofinger-Mlin. Schöpferische Akte: Zahlreiche Bücher, Buchbeiträge, Fachartikel, Kommentare und Vorträge zum Bank- und Genossenschaftswesen. Redakteur der Zeitschrift „Die Gewerbliche

Copyrighted material

einen enormen Verwaltungsaufwand nach sich ziehen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Fortbildung bedeutet bei mir hauptsächlich die Auffrischung bereits erarbeiteten Wissens, was ich vor allem durch den Besuch von Führungsseminaren umsetze. Auch meine Funktion als Sicherheitsvertrauensperson setzt voraus, immer am neuesten Stand zu bleiben, da Stillstand in jeder Beziehung Rückschritt bedeutet und Fortbildung ein permanenter Prozeß sein muß. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Beruflich möchte ich meine letzten Dienstjahre noch produktiv verbringen - wichtige Vorhaben sind zum Beispiel die Umsetzung eines Um- und Zubaues der Bezirkshauptmannschaft, die Verwirklichung eines neuen Sportstadions und die Erbauung eines neuen Schwimmbades in der Gemeinde, und natürlich die weitere Stärkung des Wirtschaftsstandortes Anger, was noch einige Zeit meine Aufmerksamkeit erfordern wird.

✱ Hofmann Ursula Dr. med.

● Zur Person

Beruf: Fachärztin für Physikalische Medizin, Rehabilitation, Chirotherapie, Osteopathie. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Dr. Hofmann Ursula, Ordination für Physikalische Medizin, 1190 Wien, Görgengasse 19. Geboren - Datum, Ort: 16. Juli 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Georg. Kinder: Stephanie (1987) und Alexander (1989). Eltern: Univ.-Prof. Dr. Kurt und Mag. Christine Baumgarten. Schöpferische Akte: Fachpublikationen. Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied der Österreichischen Gesellschaft für Sportphysiotherapie (ÖGS), zahlreiche medizinische Gesellschaften. Hobbies: Golf, Nordic Walking, Fitneß, Radfahren, Freunde, Lesen, Kochen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Früher Unterrichtstätigkeit an der Schwesternschule im Wilhelminenspital, an der Akademie für Physiotherapie und am Sportmedizinischen Institut der Universität Wien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Unmittelbar nach der Matura im Jahre 1975 begann ich an der Universität Wien mein Medizinstudium, das ich im November 1982 mit der Promotion zum Doktor der gesamten Heilkunde erfolgreich abschloß. Schon während des Studiums arbeitete ich als Blutabnahmehelferin beim Roten Kreuz, wo ich auch nach der Promotion noch einige Monate als Ärztin in der Blutspendezentrale tätig war. 1983 erhielt ich eine Turnusstelle im Unfallkrankenhaus Lorenz Böhler, wo ich dann insgesamt vier Jahre eine Ausbildung im Bereich der Unfallchirurgie absolvierte. Dort lernte ich auch meinen Mann Georg kennen, wir heirateten 1986, und ein Jahr später kam unsere Tochter Stephanie zur Welt. Die Familiengründung nahm ich zum Anlaß, einen Fachwechsel vorzunehmen, da auch mein Mann Unfallchirurg ist und es nicht praktikabel gewesen wäre, wenn beide Ehemänner diesen Beruf ausüben. Also traf ich schweren Herzens die Entscheidung, diese Fachrichtung zu verlassen - mit Glück erhielt ich eine Ausbildungsstelle für Physikalische Medizin am Wilhelminenspital. 1989 wurde unser Sohn Alexander geboren, 1993 schloß ich meine Facharztausbildung ab und war dann bis zur Eröffnung meiner eigenen Ordination im Februar 1995 als Oberärztin an der Abteilung für Physikalische Medizin am Wilhelminenspital tätig. Meine Ordination, die ich damals völlig neu aufbaute, hat sich seither äußerst erfolgreich entwickelt. Auf der Suche nach geeigneten Räumlichkeiten erfuhr ich vom Neubau des Seniorenwohnheimes Fortuna im 19. Wiener Gemeindebezirk. Die Heimleitung zeigte sich von meiner Idee, mich dort als Fachärztin einzumieten, sehr angetan. Wir haben eine fruchtbare Zusammenarbeit mit vielen Synergien, da ich auch eine Bettenstation betreue und außerdem die Infrastruktur des Hauses für meine Patienten nutzen kann. So ist es mir zum Beispiel möglich, im Hallenbad des Wohnheims Unterwassertherapien anzubieten. Schon während meiner Facharztausbildung hatte ich mit der Ausbildung zur Osteopathin an der Wiener Schule für Osteopathie begonnen, die ich 1997 erfolgreich abschloß. Anschließend absolvierte ich zusätzlich noch eine dreijährige Ausbildung zur Kinderosteopathin und erwarb das Ärztekammerdiplom für manuelle Medizin. Das Angebot meiner Praxis ist breit gefächert und reicht von allen Formen der Elektrotherapie über Hydro- und Wärmetherapien bis zu Heilmassagen, Extensionen, Osteoporose-Turnen, Skoliose-Turnen auch für Kinder, oder Lymphdrainagen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mit einem Wort: Zufriedenheit. Ich kann mich an keinen Tag erinnern, an dem ich nicht gerne in meine Praxis ging - das sehe ich persönlich als Erfolg. Für mich bedeutet Erfolg aber auch, daß die Menschen in meiner Umgebung daran partizipieren und ebenfalls zufrieden sind; und daß ich es geschafft habe, Beruf und Familie unter einen Hut zu bringen. Wenn ich meine beiden erwachsenen Kinder anschaue, kann ich nur sagen, daß sie blendend gelungen sind. Außerdem habe ich einen verständnisvollen Ehemann und tolle Eltern, die mich stets unterstützten - ich hatte immer Glück im Leben. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich empfinde mich als erfolgreich, weil ich die Ziele, die ich mir gesteckt habe, erreichen konnte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich mag Menschen, gehe offen auf sie zu und kann gut mit ihnen umgehen. Ich sehe immer zuerst das Positive in anderen Menschen und verfüge über eine gute Menschenkenntnis. Das ist eine Eigenschaft, die mir mein ganzes Leben geholfen hat. Der Umgang mit Geld fiel mir da schon wesentlich schwerer, den mußte ich erst lernen. Es war zu Beginn meiner beruflichen Selbständigkeit ein seltsames Gefühl für mich, daß ich von den Patienten Geld verlangen muß. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Nein, ich hatte diesbezüglich keine Probleme. Nur während meiner Zeit an der Unfallchirurgie im Unfallkrankenhaus Lorenz Böhler gab man mir manchmal zu verstehen, daß dieses Fach für Frauen körperlich sehr anstrengend ist, was auch stimmt. Je älter man wird, desto schwieriger und anstrengender sind manche Operationstechniken. Dazu kommen noch die Nachtdienste, die ununterbrochenen Streß bedeuten. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Wirklich erfolgreich fühlte ich mich ab dem ersten Arbeitstag im Spital. Ich wußte schon als Kind, daß ich Medizinerin werden will, und als ich dann nach dem Studium meinen Dienst im Krankenhaus antrat, war das ein einschneidendes Erlebnis. Da spürte ich: Jetzt habe ich es geschafft! In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Ein Knackpunkt war, mich gegen eine Karriere als Unfallchirurgin am Krankenhaus und für meine Familie und die Facharztausbildung in Physikalischer Medizin zu entscheiden. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Vater, der Gynäkologe war, lebte mir die Menschlichkeit als Arzt vor. Ich hatte immer den Eindruck, daß er mit seinem Leben und seinem Beruf sehr zufrieden und glücklich ist - das erschien mir erstrebenswert und spornte mich an. Auch Professor Johannes Poigenfürst war ein sehr menschlicher Arzt und in dieser Hinsicht ein Vorbild. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfahre sehr viel Anerkennung durch meine Patienten. Ich höre immer wieder, daß sie gerne zu mir kommen, und daß ich einer der wenigen Ärzte bin, die sich ausreichend Zeit für sie nehmen. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich glaube, als relativ bestimmend und durchsetzungskräftig, aber dennoch als menschlich. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ohne ein gutes Team kann eine derartige Praxis, mit der wir uns einen ausgezeichneten Ruf und hohen Standard erarbeitet haben, gar nicht funktionieren. Ich habe in jedem Bereich langjährige Mitarbeiter.

Copyrighted material

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Läuft das Hotel gut und sind die Gäste zufrieden, sehe ich das als beruflichen Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich habe erreicht, was ich erreichen wollte - auch ohne Studium. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ursprünglich hielt ich mir nach der Matura auch die Option eines Wirtschaftsstudiums offen. Aber die Mitarbeit im elterlichen Betrieb gefiel mir so gut, daß ich dabei blieb und meine Kenntnisse in diversen Abendkursen vertiefte. Der Spaß am Beruf ist also ein grundlegendes Erfolgskriterium. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Da ich immer im Familienbetrieb arbeitete und inzwischen selbst Chefin bin, gab es diesbezüglich keine negativen Erfahrungen. Auch außerhalb des Hotels, etwa im Umgang mit Behörden, empfinde ich keine Benachteiligung - im Gegenteil: manche Beamte sind zu mir entgegenkommender als noch zu meinem Vater. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Das Hotel Zentral wurde in den sechziger Jahren von meinem Großvater übernommen und später von meinem Vater weitergeführt. Ich wuchs also mit dem Betrieb auf, was für meinen Berufsweg sicherlich prägend war. Schon während der Handelsakademie führte ich die Buchhaltung des Hotels. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Gerade in der Hotellerie spielen die Mitarbeiter eine ganz wesentliche Rolle - sie stehen in direktem Kontakt zu den Gästen und sind das Aushängeschild des Betriebes. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Für mich zählen in erster Linie das Erscheinungsbild eines Bewerbers, sein Benehmen, das Verhalten während des Vorstellungsgespräches und das Zeugnis. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Es gibt für die Mitarbeiter immer wieder kleine Prämien, wenn die Leistung stimmt. Außerdem veranstalten wir mit dem Team zu gewissen Anlässen wie Geburtstag oder Weihnachten kleine Feiern. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die besondere zentrale Lage unseres Hotels bietet den Gästen die Möglichkeit, in kürzester Zeit das Burgenland, Wien, Ungarn und die Slowakei zu erreichen. Wir sind ein familiär geführter Betrieb und bieten individuelle Gastlichkeit. Unser gemütliches Restaurant bietet einen schönen Ausblick über den Hauptplatz von Wiener Neustadt, außerdem haben wir schöne Räumlichkeiten für private Feiern und Veranstaltungen. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Wir sind in der Innenstadt das einzige 3-Sterne-Hotel, daher haben wir auch keine direkte Konkurrenz in unserer Kategorie. Aber trotzdem arbeiten die Hotelbetriebe untereinander zusammen - sind wir ausgebucht, empfehlen wir andere Häuser weiter und umgekehrt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Der Sommer ist unsere Hauptsaison, da bin ich normalerweise zehn bis zwölf Stunden täglich im Hotel. Das gleiche ich dann im Winter, in der Nach- und Nebensaison, aus. In dieser Zeit gönne ich mir auch einen 14-tägigen Urlaub, den ich strikt einhalte, um meine Batterien wieder aufzuladen. Insgesamt ist es aber sehr schwer, Beruf und Privates auseinanderzuhalten - ich muß ja telefonisch jederzeit erreichbar sein, um bei Problemen eingreifen und reagieren zu können. Zum Glück sind meine Eltern noch nicht ganz in Pension und stehen mir im Bedarfsfall unterstützend zur Seite. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich besuche immer wieder Kurse und Weiterbildungs-veranstaltungen, speziell was Betriebsführung und Management betrifft. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Jungen Leuten und Lehrlingen in der Gastronomie und Hotellerie kann ich nur raten: Durchhalten! Die ersten Lehrjahre sind sicher nicht einfach. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ein Ziel wäre es, mit meinem Mann für ein oder zwei Jahre ins Ausland zu gehen. Dafür würde ich meinen Bruder engagieren, um das Hotel während dieser Zeit weiterzuführen. Für das Hotel selbst ist ein Upgrade auf vier Sterne das nächste, wichtige Ziel.

✱ Holzer Harald

● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Holzer Harald GmbH., 2351 Wiener Neudorf, Schillerstraße 48-50. Geboren - Datum, Ort: Juni 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Max und Constantin. Eltern: Gertrude und Ferdinand. Hobbies: Familie, Garten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule begann ich im Angestelltenverhältnis im elterlichen Betrieb zu arbeiten. Meine Eltern gründeten vor ca. 20 Jahren die Parfümerie Holzer und bauten im Laufe der Zeit ein Filialnetz von 41 Parfümerien aus. Im Alter von 61 Jahren verkaufte mein Vater die Parfümerien, eröffnete aber bald darauf wieder zehn Sonnenbrillengeschäfte. Mir war es jedoch immer ein Anliegen, unabhängig von meinen Eltern etwas Eignes zu schaffen, und als ich 1994 mein erstes Café im SCS Multiplex Wiener Neudorf eröffnete, konnte ich von meinen Eltern dahingehend profitieren, als ich deren Kontaktnetzwerk für Standortfragen in Anspruch nehmen konnte. Bald verpachtete ich das Café, trennte mich vom ersten Pächter aber nach zwei Jahren. Mit der Auswahl des zweiten Pächters hatte ich Glück. Mit ihm pflege ich heute noch einen guten Geschäftskontakt. Außerdem expandierten wir gemeinsam und eröffneten weitere Cafés in Shopping Centern. Mittlerweile kenne ich die Landschaft der Shopping Center bestens und weiß durch meine guten Kontakte zu Immobilienmaklern genau, wann sich ein neues im Bau befindet. Die Philosophie unserer Kaffeehäuser beruht im wesentlichen darauf, daß wir hohe Qualität anbieten, bei Kaffeeprodukten wie bei der Auswahl von Getränken.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die wichtigste Komponente von Erfolg ist innere Zufriedenheit. Auch Familienglück ist ausschlaggebend für Erfolg. Ich bin verheiratet und zweifacher Familienvater, und dieser glückliche Umstand ist für mein Erfolgsverständnis ganz wichtig. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Vergleich zu anderen kann ich mich als erfolgreich einstufen. Als besonders erfolgreich sehe ich mich aber dennoch nicht, denn ich hätte vielleicht noch mehr erreichen können. Bei 41 Filialen im Betrieb revidiere ich meine Erfolgshaltung - dann habe ich meinen Vater in puncto Erfolg überholt. Erfolg bedeutet auch, hohem Streß ausgesetzt zu sein und private gemeinsame Zeit mit seinen Kindern entbehren zu müssen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ehrlichkeit ist eine Größe, die mir wichtig ist. Nur wer ehrlich ist und menschlich bleibt, kann auf lange Sicht als Unternehmer nachhaltig erfolgreich sein. Da ich nie den Druck verspüre, etwas tun zu müssen, bin ich sorgfältig darauf bedacht, welche Projekte ich mit wem umsetze. Ich kenne viele Menschen, und auch wenn ich kein Partytyp bin, kann ich auf ein gut ausgebautes Netzwerk zurückgreifen. Im Knüpfen von Kontakten tue ich mir aber generell nicht schwer, im Gegenteil, es fällt mir leicht, weil ich gut mit anderen Menschen auskomme. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Vater war in gewisser Hinsicht zwar ein Vorbild, dennoch meinte ich immer, daß ich eigene Erfahrungen machen muß. Jeder stößt irgendwann an seine Grenzen und lernt daraus am meisten. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Da ich mein Unternehmen auf Franchising-

Copyrighted material

spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiterführung entscheidet wesentlich über den Erfolg. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Priorität hat eine gezielte materielle und ideelle Motivation über Anreizsysteme. Die Mitarbeiter müssen sich an gemeinsamen Zielen orientieren, ohne individuelle Neigungen zu negieren. Wie vereinbarten Sie Beruf und Privatleben? Das war oft eine schwierige Balance. Der Ehepartner spielt eine wichtige Rolle. Meine Frau Renate trug selbstlos alle Schritte mit und löste aktiv viele praktische Probleme des Lebens. Ohne diese Unterstützung wäre mein beruflicher Einsatz so nicht möglich gewesen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Die berufliche Laufbahn sollte sich an Interessen und Neigungen ausrichten und nicht primär an Einkommenspotentialen. Wichtig ist die Balance zwischen beruflichen Zielen und privaten Interessen. Ihr Lebensmotto? Lebe im Hier und Jetzt.

✱ Horvath Gerhard Ing.

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Horvath's Spezereyen Kontor und Lebensmittelproduktion GmbH, 2232 Deutsch Wagram, Gutenbergstraße 7. Geboren - Datum, Ort: 26. November 1967, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ing. Ulrike. Kinder: Andreas und Philipp. Mitgliedschaften: Spirituosenschutzverband Österreich. Hobbies: Essen und Trinken, Autos, Garten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich ein Jahr die HTL für Maschinenbau in der Wiener Schelinggasse, wechselte dann aber an die Höhere Wein- und Obstbauschule in Klosterneuburg, die ich auch abschloß. Nach dem Bundesheerdienst erwarb ich erste Berufspraxis bei der Wein- und Sektkellerei Schlumberger in Wien, wo ich auch meine Frau kennenlernte. In der Folge nahm ich ein Beschäftigungsverhältnis bei der Firma Polacek GmbH, Hersteller der Gerasdorfer Landbrände, mit Sitz in Gerasdorf bei Wien, an. Mit dem Unternehmensbesitzer Herrn Helmut Polacek verband mich bald auch eine persönliche Beziehung. Ich leitete zunächst die Produktion, übernahm aber schließlich auch den Einkauf und entwickelte gemeinsam mit Herrn Polacek neue kulinarische Geschenkideen. Das Gerasdorfer Unternehmen wurde 1993 eine 100-Prozent-Tochter der Pernod Ricard Vertriebsgesellschaft. Aus diesem Grund machte ich mich im Februar 1996 selbständig und begann mit der Erzeugung von hochwertigen Edelbränden, Wildfruchtlikören, gekräuterten und gewürzten Essig- und Ölspezialitäten sowie kulinarischen Geschenkpackungen. Aus dem Einzelunternehmen entstand 1998 eine GmbH, die zu 90 Prozent mir und zu zehn Prozent meiner Frau gehört. Unsere Produktpalette umfaßt Likörspezialitäten, Edelbrände, Spirituosen für den Gastronomiebereich sowie österreichischer Kartoffelwodka und Gin (vorwiegend für den Export in die USA) sowie gekräuterte und gewürzte Essig- und Ölspezialitäten in dekorativen Geschenkverpackungen aus Holz. Die Geschenkartikel bestechen vor allem durch deren Ideenreichtum (diverse Spiele, Laternen, Klaviere, Bücher in Verbindung sowohl mit hochwertigen Edelbränden und Likören als auch Essig- und Ölspezialitäten). Unsere Kunden sind vor allem Wiederverkäufer, unser Außendienst besucht in ganz Österreich die Gastronomie und auch den Kleinhandel sowie Firmenkunden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Ziele zu erreichen, die ich mir gesteckt habe, damit einen wirtschaftlichen Erfolg zu erlangen und mich auf dem Markt mit meinen Produkten zu behaupten. Anerkennung ist dabei ein Faktor, der mich motiviert. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Sinne meiner Definition betrachte ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich bin sicherlich innovativ, was die Entwicklung von Produkten anbelangt. Auch verfüge ich über kaufmännisches Geschick, und ich kann gut delegieren. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Vor allem in der Spirituosenbranche ist es wichtig, Marktentwicklungen im Auge zu halten und darauf rechtzeitig zu reagieren. Am Markt behaupten sich mehr und mehr Markenprodukte, die durch aufwendige Werbung beim Konsumenten anerkannt und bekannt sind. Unsere Chance liegt daher bei exklusiven, hochwertigen Produkten, deren Erzeugung internationalen Konzernen zu aufwendig ist. Gerade im Bereich der kulinarischen Geschenkartikel gibt es nur wenige Anbieter in Österreich. Unsere Artikel bestechen durch Originalität, aufwendige Verarbeitung und gute Qualität. Voraussetzung für unseren Erfolg ist jedoch auch die ständige Entwicklung neuer innovativer Produkte - der Konsument erwartet einfach Neuheiten. Gerade in einem Produktionsbetrieb sind viele Aktivitäten schwer zu planen, insofern erfordern Entscheidungen diesbezüglich viel Gefühl. Der Erfolg der Firma beruht aber sicherlich auch auf meinen Mitarbeitern, die durch Ihren Einsatz und Ihre Leistung die Verwirklichung meiner Ziele ermöglichen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich konnte viel von meinem ehemaligen Chef, Herrn Helmut Polacek, lernen, der mich auf meinem Weg in die Selbständigkeit unterstützt und beraten hat. Wir sind heute noch befreundet und tauschen gerne unser Wissen und Erfahrungen aus. Am meisten lernte ich aber durch die Praxis, da ich alle wichtigen Bereiche eines Betriebes durchlaufen bin und mir so die entsprechenden Grundkenntnisse aneignen konnte. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Arbeitsfreude, Engagement und eine hohe Identifikation mit den Unternehmenszielen sind die wichtigsten Kriterien. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir erzeugen qualitativ hochwertige Produkte. Innovation und Ästhetik werden bei uns großgeschrieben, in der Auswahl der Produkte selbst und in der Gestaltung der Verpackungen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Eine Trennung der beiden Bereiche ist manchmal schwierig. Ich bin aber darum bemüht, auch meiner Familie genug Zeit zu widmen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Eine fundierte Ausbildung ist eine wichtige Basis, um erfolgreich zu sein. Ohne Fleiß, Zielstrebigkeit und eine gesunde Portion Ehrgeiz kommt man nicht voran, das berühmte Quentchen Glück darf aber auch nicht fehlen. Leider werden die Rahmenbedingungen für Jungunternehmer immer ungünstiger. Die Politiker sind aufgefordert, einen guten Boden für die berufliche Selbständigkeit zu schaffen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Nach zwei umsatzstabilen Jahren erwarten wir in den nächsten Jahren Umsatzsteigerungen. Für die Zukunft erhoffe ich, daß mein Sohn, der eine HTL für Lebensmitteltechnologie besucht, nach seiner ersten Berufspraxis die Firma erfolgreich weiterführen wird.

✱ Hotter Martin Mag.

● Zur Person

Beruf: Steuerberater. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: CONFIDA Wirtschaftstreuhand GmbH., 8010 Graz, Opernring 2. Geboren - Datum, Ort: 5. August 1970, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Dina. Kinder: Franklin (2006). Eltern: Erich und Edith. Hobbies: Familie.

Copyrighted material

besser am elterlichen Hof. 1990 pachtete ich den Betrieb von meinem Vater, verbesserte Schritt für Schritt die Strukturen und übernahm im Jahre 2000 endgültig das Islandpferdegestüt, das zu den traditionsreichsten Österreichs zählt. Vor mehr als 30 Jahren kamen die ersten Islandpferde zu uns, und seit damals beschäftigen wir uns konsequent mit der Islandpferdereiterei und der Zucht dieser Pferde. Seit jeher führen wir auf unseren erfahrenen Schulpferden Reiter in alle Ausbildungsstufen der Islandpferdereiterei ein. Auf unserem Hof befinden sich Einstellmöglichkeiten für mehr als 100 Islandpferde. Dafür stehen ausreichend Boxen, Offenställe und Weideflächen zur Verfügung. Die Pferde werden von einem erfahrenen Team betreut und versorgt. Neben dem Reitbetrieb stehen unseren Gästen auch eine Gaststation und eine Reitpension zur Verfügung.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich die Bestätigung der Arbeit, die über Jahre geleistet wurde. Sich Ziele zu setzen ist essentiell für den Erfolg, ebenso, diese hartnäckig zu verfolgen. Erreichte Ziele wirken sich immer positiv auf den Gemütszustand aus und geben ein Gefühl der Zufriedenheit. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich viele meiner Ziele erreichen konnte und mit der heutigen Situation sehr zufrieden bin. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich verfolgte stets meine eigene Linie und erfuhr im Laufe der Jahre eine entsprechende Persönlichkeitsentwicklung, die wichtig für meine Karriere war. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Da ich in jungen Jahren den Erfolg nicht realisierte, konnte ich nicht dankbar für das Erreichte sein. Allerdings profitierte ich später von dieser unbeschwerten Denkweise, da ich in den folgenden Jahren den Erfolg um so besser auskosten und mich darüber freuen konnte. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Da ich es immer allen recht machen wollte, kam der Zeitpunkt, wo mein Egoismus die Überhand gewann und ich mich nur mehr auf meinen eigenen Weg konzentrierte. Dieser Wandel war sicher richtentscheidend für meine weitere Karriere. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Von seiten meines Vaters war ich immer einem leichten Leistungsdruck ausgesetzt, was sich schließlich aber nicht negativ auswirkte, sondern mich immer wieder zu neuen Höchstleistungen anspornte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Zeit meines Lebens erfuhr ich sehr viel Lob und Anerkennung durch verschiedene Personen, auch von seiten meiner Familie, was immer sehr motivierend für meine weitere Entwicklung war. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie sind für den Erfolg unseres Gestütes von großer Bedeutung. Ich beschäftige hier am Hof ein Team, in dem jeder seine bestimmte Aufgabe zu erfüllen hat. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Meist gibt für mich der persönliche Eindruck den Ausschlag, weil Mitarbeiter in der Landwirtschaft, und speziell im Stallbereich, sehr schwer zu finden sind. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Um für jeden einzelnen die bestmögliche Entwicklung zu garantieren, gewähre ich meinen Mitarbeitern eine relativ freie Arbeitsweise und einen größtmöglichen Entscheidungsspielraum. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir bieten höchste Qualität in der Ausbildung und verfügen über die entsprechende Erfahrung, diesen hohen Standard auch zu halten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Durch die Führung des eigenen Betriebes ist mein Privatleben auf ein Minimum reduziert. Ich mußte lernen, mein Privatleben zu schützen, da ich zwischenzeitlich all meine Zeit für meinen Reiterhof aufwendete. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Berufsbedingt muß ich gewisse Fortbildungen besuchen, und auch darüber hinaus organisiere ich immer wieder Seminare zu verschiedensten Themen im eigenen Betrieb. Der zeitliche Umfang hierfür läßt sich nur schwer definieren. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Da ich bis heute sehr viel erreichen konnte, möchte ich in Zukunft etwas zurückschalten und mehr Zeit für mich erübrigen, um meinen privaten Aktivitäten nachzugehen.

Hrastnik Doris

Zur Person

Beruf: Gastronomin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Village Café - Doris und Ernest Hrastnik, 1030 Wien, Kegelgasse 37-39. Geboren - Datum, Ort: 25. März 1971, Baden. Familienstand: Verheiratet mit Ernest. Eltern: Elisabeth und Kurt. Ehrungen: Auszeichnung im Cateringbereich. Hobbies: Reisen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich führe nun seit etwas mehr als drei Jahren gemeinsam mit meinem Mann Ernest das Village Café im Hundertwasser Village, vis-à-vis vom berühmten Hundertwasserhaus im dritten Wiener Gemeindebezirk. Der Bezug zur Gastronomie war für mich bereits in frühester Kindheit gegeben, da meine Eltern ebenfalls beide in der Gastronomie tätig waren. Da ich nach Abschluß der Pflichtschule den Beruf der Einzelhandelskauffrau erlernte, bin ich somit in der Lage, meine betriebswirtschaftlichen Kenntnisse in unseren eigenen Betrieb einzubringen. Den Wunsch, ein eigenes Café zu führen, teile ich mit meinem Mann schon seit vielen Jahren, und er hat uns persönlich noch stärker zusammengeführt. Es war deshalb nur eine Frage der Zeit, bis wir gemeinsam den Schritt in die berufliche Selbständigkeit wagten. Da mein Mann ja parallel dazu noch einen Fulltime-Job ausübt, in welchem er seit vielen Jahren sehr erfolgreich ist, ist derzeit mein beruflicher Einsatz direkt im Café wohl etwas größer.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Aufgrund der Nähe zum Hundertwasserhaus zählen zahlreiche Touristen zu unseren Gästen. Wenn beispielsweise eine Gruppe von 50 Gästen bei ihrem Wienbesuch in unser Café kommt und mit dem Service in unserem Lokal sichtlich zufrieden ist, dann erfüllt mich dies schon mit einem sehr befriedigenden Gefühl. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin sehr glücklich, daß meine berufliche Aufgabe meinen Fähigkeiten entspricht. Meine Art und Weise, das Café zu führen, stellt uns sehr zufrieden, und der Erfolg unseres Lokals gibt uns auch recht. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine Fähigkeit, ein Geschäft voranzutreiben, und meine große Leidenschaft als Unternehmerin sind wahrscheinlich die Hauptgründe, weshalb alles so gut klappt. Besonders stolz bin ich auf die Loyalität meines Mannes - er unternimmt alles, um mich voll und ganz zu unterstützen. Unser hoher Arbeitseinsatz hat uns dorthin geführt, wo wir von Anfang an hinwollten, und sich jetzt nach drei Jahren schon gelohnt. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Von meinen Eltern habe ich viel Gespür für die österreichische Gastronomie mitbekommen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Das Allerschönste bei der Führung eines kundenorientierten Kaffeehausbetriebes ist es, echte Wertschätzung von den Gästen zu erfahren. Unsere Gäste wollen sich bei uns etwas entspannen und neue Energie schöpfen, und wir sind sehr dankbar, wenn sie dafür unser Lokal wählen. Diese Anerkennung bedeutet mir sehr viel. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Um diese beiden Bereiche bestmöglich zu vereinbaren, sind Gespür und Organisationstalent vonnöten. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? In der Gastronomie sollte das Bewußtsein im Vordergrund stehen, daß man nach der Gründung eines eigenen Betriebes über lange Zeit einen hohen Einsatz leisten

Copyrighted material

und sehr viel Zeit und Persönlichkeit in den Betrieb investieren muß. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Mann und ich sind beide sehr glücklich mit unserem Betrieb, doch unser Ziel ist es, den Erfolg unseres Lokals noch zu steigern.

✱ Hrastnik Ernest

● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Village Café - Doris und Ernest Hrastnik, 1030 Wien, Kegelgasse 37-39. Geboren - Datum, Ort: Juli 1963, Leutschach. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Eltern: Rosina und Ernst. Ehrungen: Auszeichnung im Cateringbereich. Hobbies: Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Angestellter.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meiner Ausbildung zum Koch in Leibnitz trat ich sogleich ins Berufsleben ein und war zunächst als Koch und Kellner im Sporthotel Alpenrose im Tiroler Lechtal tätig. Nach einer intensiven Zeit in der Gastronomie in Düsseldorf erhielt ich von der Firma HUMA, einem mittleren Handelskonzern im Bereich Systemgastronomie mit Hauptsitz in Deutschland, das Angebot, für das Unternehmen eine Niederlassung in Wien zu gründen. Meine Kenntnisse um die Mentalität der Menschen hier und meine Kontakte zur Gastronomie in Wien waren der Grundstein für den erfolgreichen Aufbau der Wiener Zweigstelle. Seither bin ich für die Wiener Niederlassung des Unternehmens tätig, mit deren beachtlichem Aufstieg ich auch sehr zufrieden bin. Da es schon viele Jahre mein Ziel war, einen eigenen Gastronomiebetrieb zu führen, beschloß ich gemeinsam mit meiner Frau Doris, parallel zu meiner Angestelltentätigkeit den Schritt in die berufliche Selbständigkeit zu wagen. Seit etwas mehr als drei Jahren führen wir nun gemeinsam das Village Café im Hundertwasser Village, vis-à-vis zum berühmten Hundertwasserhaus im dritten Wiener Gemeindebezirk gelegen. Ich gehe sehr gerne meinen beiden Berufen nach, doch aus zeitlichen Gründen kümmert sich vor allem meine Frau um die Führung des Lokals. Sie ist sozusagen die treibende Kraft unseres Cafés, ist mit Leib und Seele für den Betrieb im Einsatz und kann dabei auch noch voll und ganz ihre Leidenschaft für die Gastronomie entfalten. Sie verfügt über viel Erfahrung in der Gastronomie und legt einen ebenso perfekten wie auch herzlichen und routinierten Umgang mit den Gästen an den Tag. Selbstverständlich übernehme auch ich eine Vielzahl an Aufgaben mit viel Engagement, da ich nun endlich meinen seit vielen Jahren gehegten Lebenstraum, ein eigenes Café zu führen, verwirklichen konnte. Wir sind sehr stolz und glücklich über die hohe Anerkennung unserer Gäste für unsere Arbeit, zumal uns diese auch einen kontinuierlichen Betriebserfolg garantiert.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn der berufliche Erfolg auch mein Privatleben stärkt, dann erachte ich mich als absolut erfolgreich. Ich sehe tagtäglich, daß meine Arbeit jene Früchte trägt, die ich zu ernten beabsichtigte. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, da ich mein Ziel, mir eine reelle und lukrative Lebensbasis zu schaffen, verwirklicht habe. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe meine Ziele konsequent verfolgt und zu keiner Zeit aufgegeben. Seit meiner Jugend habe ich sehr viel geleistet. Vor allem habe ich jedoch das Glück, eine Partnerin an meiner Seite zu haben, die meine Ziele teilt. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Es ist uns gelungen, das Vertrauen zahlreicher Fremdenführer zu gewinnen. Als Profis ist es für sie wichtig, Lokalitäten bei der Hand zu haben, die eine sehr hohe Zuverlässigkeit im Service bieten. Auch legen unsere Gäste Wert darauf, eine sehr kultivierte und entspannte Atmosphäre, wie sie unser Café aufweist, vorzufinden. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich bin Realist und trotzdem von Visionen beflügelt. Ich weiß, daß es Zeiten gibt, in denen es nicht leicht ist, ein Geschäft zu führen und gleichzeitig ausreichend Zeit für das Privatleben zu haben. Deshalb bin ich sehr darauf bedacht, soviel Harmonie, als es uns nur möglich ist, in die Beziehung einzubringen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Mit der richtigen Mischung aus Mut und Geschäftssinn kann jeder eine beachtliche Leistung vollbringen, mit der er zufrieden sein kann. Gerade am Beginn einer Berufslaufbahn sollten die jungen Menschen mit anpacken und sich nicht scheuen, auch fern der Heimat berufliche Erfahrungen zu sammeln. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ein zweites Lokal ist ein Ziel, das ich für die Zukunft anstrebe.

✱ Hrdlicka Alfred Prof.

● Zur Person

Beruf: Künstler. Tätig bei: Galerie Hilger, Dorotheergasse 3. Geboren - Datum, Ort: 27. Februar 1928. Hobbies: Zahlreiche Bücher zum Thema Kunst (Europa Verlag).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1942 bis 1945 absolvierte ich eine Zahntechnikerlehre in Wien sowie 1945 die Vorschule der Akademie der Bildenden Künste. Von 1936 bis 1952 studierte ich Malerei an der Akademie der bildenden Künste bei A. P. Gütersloh und J. Dobrowsky. 1953 erlangte ich das Diplom, und von 1953 bis 1857 studierte ich Bildhauerei bei F. Wotruba. 1962 erfolgte mein Beitritt zur Secession, und 1963 wurde ich Leiter der Bildhauerklasse an der internationalen Sommerakademie in Salzburg. 1967 entstand mein Renner-Denkmal, und von 1971 bis 1973 war ich Professor an der Akademie der Bildenden Künste in Stuttgart. Von 1973 bis 1975 unterrichtete ich als Professor an der Akademie der Bildenden Künste in Hamburg. Seit 1980 arbeite ich mit der Galerie Hilger in Wien zusammen. 1981 entstand mein Engels-Denkmal in Wuppertal, 1984 das Hamburger Gegendenkmal und 1991 das „Denkmal gegen Krieg und Faschismus" am Wiener Albertinaplatz. 1986 wurde ich Professor an der Hochschule der Künste in Berlin. Eigentlich war ich ein Spätstarter. Erst mit 32 Jahren hatte ich 1960 gemeinsam mit Fritz Martins meine erste Ausstellung. Die Verblüffung war groß, denn alle Objekte waren völlig entgegen dem Trend. Bei der Biennale in Venedig im Jahr 1964 kam dann der Durchbruch. Es folgten internationale Preise, große Ausstellungen und 1969 meine Berufung an die Berliner Hochschule, die ich jedoch ablehnte. Später habe ich dann an deutschen Hochschulen unterrichtet. Das ergab jedoch einen erheblichen Zeitkonflikt: Ich war immer Wunschkandidat der Studenten, hatte aber immer zu wenig Zeit. Ich kehrte schließlich endgültig nach Wien zurück und unterrichte seit 1986 an der Wiener Akademie.

Copyrighted material

der Lutz-Gruppe, bei welchem ich bis Ende 2005 beschäftigt war. Nach einer kurzen Tätigkeit in einem Unternehmen in Oberwart machte ich mich 2006 schließlich gemeinsam mit einem Partner selbständig. In unserem Unternehmen befassen wir uns derzeit mit dem Aufbau eines Franchise-Modells, mit dem wir auf dem Gebiet der Schnäppchenmärkte Fuß fassen wollen. Parallel dazu bin ich als selbständiger Repräsentant auf dem Finanzdienstleistungssektor tätig. Meine politische Karriere begann im Jahr 2005, als ich bei der damaligen Wahl für die SPÖ in den Gemeinderat der Gemeinde Langenwang einziehen konnte.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg stellt für mich jenen Teil des Lebens dar, der Seriosität und Ehrlichkeit beinhaltet. Erfolg stellt sich beim Erreichen eines Zieles ein, aber auch nach einer gelungenen Hilfestellung - somit gibt es mehrere verschiedene Faktoren, die ein Erfolgsgefühl auslösen können. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Sinne meiner Definition kann ich mich als erfolgreich bezeichnen. Ich konnte viele meiner Ziele erreichen und bin mit der momentanen Situation sehr zufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich führe meinen Erfolg zum großen Teil auf meine Menschenkenntnis zurück, die mir zeit meines Lebens hilfreich bei der Einschätzung meines Gegenübers war. Meine im Laufe der Jahre gewonnene Lebenserfahrung verstärkte diesen Erfolgsfaktor noch erheblich. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Bereits während meiner Lehrzeit empfand ich mich als erfolgreich, da ich sämtliche Prüfungen mit Auszeichnung ablegte - was seinerzeit keine Selbstverständlichkeit darstellte und mich daher anspornte, den eingeschlagenen Weg weiterzugehen. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Als erfolgreich entpuppte sich meine Entscheidung, 1987 bei Konsum zu kündigen und zu Libro zu wechseln - was seinerzeit eher einem Experiment mit ungewissem Ausgang glich. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Prägende Erfahrungen können sowohl positiver als auch negativer Natur sein. Es gab in meiner Laufbahn zwei wesentliche Persönlichkeiten, wovon mich eine - nämlich Herr Andre Rettberg von der Libro AG - positiv beeinflußte, eine weitere - deren Namen ich hier nicht nennen möchte - allerdings das genaue Gegenteil bei mir bewirkte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfuhr auf vielerlei Art Anerkennung von Kollegen und Vorgesetzten, die meine Arbeit schätzten und das auch nicht immer aussprechen mußten, damit ich wußte, was gemeint war. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine wesentliche, da ohne loyale und motivierte Mitarbeiter kein Betrieb erfolgreich zu führen ist. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Neben der fachlichen Qualifikation verlasse ich mich meist auf meine persönliche Einschätzung, wobei ich besonders auf die Art der Kommunikation und die Verständnisfähigkeit meines Gegenübers achte. Sollte ein Bewerber seine Antwort auf eine Frage oder seine Meinung zu einem Thema nicht angemessen artikulieren können, ist er für unseren Bereich mit hoher Wahrscheinlichkeit ungeeignet. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich unterstütze meine Mitarbeiter in jedweder Weise im Verkauf und biete vorgefertigte Unterlagen an, allerdings setze ich voraus, daß jeder seinen Beruf lebt und auch Spaß daran hat, da sich sonst kein Erfolg einstellen kann. Überdies sind Prämien bei erfolgreichen Abschlüssen selbstverständlich. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? In früheren Jahren war dies oft schwierig, heute versuche ich bewußt, meine Wochenenden für private Aktivitäten zu reservieren, auch weil ich sehr viel Kraft aus meiner Freizeit ziehe. Somit lassen sich Beruf und Privatleben derzeit sehr gut vereinbaren. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Bedingt durch den Aufbau mehrerer Geschäftsschienen wende ich derzeit sehr viel Zeit für meine Weiterbildung auf; zeitlich genau quantifizieren läßt sich dieser Aufwand allerdings nicht. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist, in den nächsten Jahren finanzielle Unabhängigkeit zu erlangen, um meinem Hobby, dem Reisen, wieder verstärkt nachgehen zu können. Ihr Lebensmotto? Leben und leben lassen.

Huber Helmut

Zur Person

Beruf: Kaufmännischer Angestellter. Funktion: Vertriebsleiter für Österreich und Deutschland, Mitglied der Geschäftsführung Wien. Tätig bei: PRESSEL DIREKTMARKETING Hans Pressel Beteiligungs - Gesellschaft mbH., 1230 Wien, Großmarktstraße 16. Geboren - Datum, Ort: 18. Juli 1974, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Sissy Steinbrecher. Hobbies: Golf, Segeln, Wellness, Lesen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meiner Schulausbildung absolvierte ich die Lehre zum Druckformen- und Reprotechniker. Ich arbeitete anschließend drei Jahre im graphischen Gewerbe und sammelte Erfahrungen in allen Bereichen der Branche. Was mir fehlte, war der Umgang und direkte Kontakt mit Kunden. Deshalb wechselte ich zur Pensionsversicherungsanstalt der Angestellten und wurde dort nach entsprechender Einschulung als Sachbearbeiter in der Kundenberatung eingesetzt. Nach vierjähriger Tätigkeit entschloß ich mich zur Rückkehr ins graphische Gewerbe und stieß dabei auf das Direktmarketing. Bei ZMG Direktwerbung konnte ich in der Kundenbetreuung Fuß fassen und weiteres Wissen sammeln. Nebenbei besuchte ich an der Werbeakademie den einjährigen Fachkurs. Nach zweijähriger Tätigkeit bei ZMG wechselte ich zur KB-Endlos Direktmarketingagentur als Key Account Manager, mit Schwerpunkt Non-Profit-Organisationen. Ein Vortragender der Werbeakademie, Herr Mag. Michael Seyss, kaufte 2005 in Schwechat eine Druckerei und bot mir die Geschäftsführung mit Fokus Vertrieb an. Als ich Anfang 2007 ein Angebot der Pressel Beteiligungs GmbH erhielt, nützte ich die Gelegenheit zu wechseln, weil ich mich weiterentwickeln wollte. Das Unternehmen Pressel besteht seit 50 Jahren und ist einer der Pioniere des Direktmarketings in Österreich. Mit dem Wechsel verbunden besteht für mich nun die Möglichkeit, auch international Erfahrungen zu sammeln.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, selbst gesteckte Ziele zu erreichen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich sehe mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Es gelingt mir, mit vollem Einsatz Erwartungen zu übertreffen. Praktische Erfahrung, Branchenkenntnisse, Bekanntheit und Seriosität helfen bei der Umsetzung. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich begegne Herausforderungen mit positiver Kreativität. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Es war für mich wichtig, den Kundenkontakt zu suchen, weil ich so meine Fähigkeiten besser einsetzen kann. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Bei dieser Frage denke ich primär an meinen Großvater, aber es gab auch ehemalige Vorgesetzte, die mich in meiner Entwicklung beeinflußten. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich brauche keine Anerkennung, was ich mir jedoch wünsche, ist, an meinen Leistungen gemessen zu werden. Dabei ist

Copyrighted material

Werdegangs. Mein Weg führte ins damalige Hotel Scandic Crown - heute Hilton Vienna Danube - als Bankett Assistentin, weiter für viereinhalb Jahre zur Firma Eurest im Austria Center Vienna, wo ich im Bereich Kongreßgastronomie und Catering tätig war. Im Juni 1996 wechselte ich in den Veranstaltungsbereich der Österreichischen Lotterien. Mein Einstieg erfolgte als Event-Koordinatorin und entwickelte sich über die stellvertretende Leitung bis hin zur Leiterin der Location ab Oktober 2003. Das Studio 44 verfügt über ein Foyer mit 350 m², einen Saal mit 450 m² und zwei große Nebenräume, die sich vor allem durch ihre hohe technische Grundausstattung von anderen Event-Locations abheben und differenzieren. Unser Angebot umfaßt aber nicht nur das Vermieten der Räumlichkeiten sondern auch das komplette Service rund um den Event - von der ersten Idee über die komplette Studiotechnik bis hin zum Catering.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist Erfolg etwas sehr Individuelles - nichts von Mensch zu Mensch Vergleichbares. Persönlich bedeutet Erfolg für mich im wesentlichen Zufriedenheit im Beruf und im Privatleben. Diese beiden Bereiche sind eng aneinander gekoppelt - ich kann beruflich nicht erfolgreich sein, wenn das Privatleben nicht stimmt. Habe ich am Ende des Arbeitstages das Gefühl, eine gute Leistung erbracht zu haben, war der Tag erfolgreich, und ich bin als Mensch mit mir zufrieden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe meine persönliche Definition von Erfolg erreicht und strebe danach diesen Erfolg weiter zu halten und auszubauen. Was ich mache, mache ich gut - ich muß meinen Job vor mir und meinen Auftraggebern immer ehrlich verantworten können, und das ist mir bis heute gelungen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein neugieriger Mensch, der sich gern neuen Herausforderungen stellt. Sobald ich in einer Position das Gefühl habe, nichts Neues mehr dazulernen zu können, nicht weiter wachsen zu können, sehe ich mich nach einer anderen Aufgabe um. Zum Beispiel war die Arbeit an Hotelrezeptionen für mich relativ bald uninteressant und Routine, so wurde mein Interesse an der Organisation von Events und dem Veranstaltungsbereich allgemein geweckt. **Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Als Leiterin des Veranstaltungsmanagements muß ich jederzeit offen für neue Ideen und Vorschläge von Kundenseite aber auch von Seiten meiner MitarbeiterInnen sein. Auch wenn sich die „normale" Arbeit am Schreibtisch türmt und der Zeitdruck enorm ist, hat der Dienstleistungsgedanke immer Vorrang. Das Ziel ist immer eine perfekte Veranstaltung für den Kunden. **Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein?** Nein, in meinem Beruf sehe ich gar keine Nachteile als Frau. Ich bin in einer Dienstleistungsbranche tätig und denke, daß Frauen dafür prädestiniert sind - sie sind kommunikativ, können einen guten Bezug zu ihrem Gegenüber herstellen, wirken oft ausgleichend, sind streßresistent und haben meist ein gutes Organisationstalent. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern hatten einen Gastronomiebetrieb mit angeschlossener Zimmervermietung, und ich wuchs in diesem Umfeld auf. Da sie fast nie Zeit hatten, wollte ich als Jugendliche eigentlich eine andere Richtung einschlagen und Lehrerin werden, aber irgendwann setzte sich meine Bestimmung doch durch. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Der Aufstieg von der Event-Koordinatorin bis zur Leiterin des Veranstaltungsmanagements ist für mich eine schöne Anerkennung, darüber hinaus erhalte ich immer wieder tolles Feedback von Kollegen, Vorgesetzten und Kunden. Aber auch in meinem Job gilt die alte Weisheit: Je höher die Führungsposition, desto mehr muß die Eigenmotivation stimmen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Leistungen, die das Studio 44 erbringt, können nur mit einem funktionierenden Team umgesetzt werden. Wir haben viele unterschiedliche Spezialisten im organisatorischen und technischen Bereich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neue MitarbeiterInnen werden vom technischen Leiter und von mir ausgewählt. Wesentlich aussagekräftiger als ein Zeugnis ist das persönliche Gespräch, bei dem wir versuchen, einen persönlichen Eindruck von dem Bewerber/der Bewerberin zu gewinnen. Flexibilität, ein gutes Auftreten, weil wir ja sehr viel direkt mit Kunden zu tun haben, Belastbarkeit und Einsatzbereitschaft sind uns besonders wichtig. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** In unserer Branche müssen die MitarbeiterInnen ein hohes Maß an Eigenmotivation mitbringen, die dann aber durch die Kundenzufriedenheit weiter gestärkt wird. Natürlich gibt es Lob und Anerkennung für meine MitarbeiterInnen sowohl von Kundenseite als auch aus dem Haus. Außerdem versuche ich, meine MitarbeiterInnen immer wieder zu fordern und sie zu neuen Höchstleistungen anzuspornen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich komme mit meinen MitarbeiterInnen ausgesprochen gut zurecht und pflege einen offenen, liberalen Führungsstil. Das hat sich bis dato als zielführend und erfolgreich herausgestellt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Manchmal besser und manchmal schlechter. Da ich keine Kinder habe und mein Freundeskreis beruflich ebenfalls erfolgreich tätig ist, ist es kein Problem, wenn phasenweise der Job oberste Priorität hat. Aber insgesamt halten sich Beruf und Privatleben ganz gut die Waage. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Wenig, dafür regelmäßig. Wir haben im Haus ein sehr gutes Schulungsangebot, und jede Art von Weiterbildung, die wir uns wünschen, wird von der Personalabteilung unterstützt. Seminare sind wichtig, auch wenn man fachlich nicht mehr allzu viel dazu lernen kann - man lernt neue Leute und andere Meinungen kennen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wir beteiligen uns einmal jährlich am sogenannten „Töchtertag", wo Mädchen zwischen zehn und 15 Jahren bei uns schnuppern können. Diese Generation erlebe ich als relativ unsicher und mit wenig konkreten Zielen. Ich halte es zunächst für extrem wichtig, eine Ausbildung zu machen und abzuschließen - auch wenn sich die beruflichen Vorstellungen im Laufe der Zeit ändern. Daher sollte man stets neugierig und offen bleiben, bis man seine Bestimmung gefunden hat. Ein Arbeitsleben dauert durchschnittlich 45 Jahre, und da sollte der Job schon Spaß machen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Abgesehen von den kurzfristigen beruflichen Herausforderungen ist es mein Ziel, meine Neugierde und Offenheit bis ins hohe Alter beizubehalten. Hier ist mir mein Vater ein Vorbild, der sich noch mit Mitte Siebzig einen Computer kaufte und sich mit Internet und E-Mail beschäftigte, um den Anschluß nicht zu verlieren. Er hatte keinerlei Scheu, sich mit dieser neuen Technik auseinanderzusetzen. **Ihr Lebensmotto?** Sei neugierig und tu, was du willst!

✱ Huysza Johann

● Zur Person

Beruf: Technischer Angestellter. Funktion: Museumsgründer und Leiter. Tätig bei: Liechtenstein Schloß Wilfersdorf als Obmann des Kultur- und Tourismusvereines, 2193 Wilfersdorf, Hauptstraße 1-5. Geboren - Datum, Ort: 2.

Copyrighted material

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, eine neue Herausforderung zu meistern, Ziele zu erreichen und damit Positives bei anderen zu bewirken. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine Bereitschaft, Neues zu lernen, meine extreme Ausdauer, mich bei Widerständen durchzusetzen, mein Ehrgeiz und der Verzicht auf Freizeit - das ist der Preis für die Karriere - zählen zu den ausschlaggebenden Faktoren meines Erfolges. Chancen, die sich mir boten, ergriff ich immer, aber natürlich benötigt man auch Förderer - Vorgesetzte, die einem die Chance geben. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Bislang suchte ich mir immer Herausforderungen, um etwas Neues auszuprobieren und dazuzulernen. In vielen Jobs wußte ich nicht viel mehr als meine Mitarbeiter und hatte die Chance, selbst anzupacken und meine Forderungen vorzuleben. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Meiner Meinung nach ist es viel schwieriger. Es beginnt schon beim Auswahlverfahren, wo Frauen, wenn sie im Tätigkeitsfeld wenig Erfahrung mitbringen, Mißtrauen entgegengebracht wird. Männern traut man die Bewältigung zu, Frauen müssen sich rechtfertigen, warum sie die Aufgabe wollen und sich durchsetzen. Wenn man den Job bekommt, fehlt oft die Solidarität und Unterstützung der Kolleginnen selbst, das bedaure ich sehr, denn Männer gehen damit anders um. Die Karrieremöglichkeiten, die Frauen geboten werden, sind in manchen Unternehmen sehr eingeschränkt. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Das Trainee-Programm bei der Hofer KG durchzuziehen, war eine wichtige Entscheidung, denn das Lernfeld war riesig. Ich erhielt Aufgaben, die ich noch nie erledigt hatte. Unbekanntes fordert, und man braucht mehr Zeit, um es zu lösen, doch die Chance, damit konfrontiert zu werden, ist eher selten. Ich bin für diese Erfahrungen sehr dankbar, auch wenn es eine harte Schule war, durch die ich ging. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Niki Lauda, mein erster Chef, faszinierte mich. Er stellt sehr hohe Anforderungen an sich und seine Mitarbeiter und lebt vor, wie man sie bewältigen kann. Das hat mich in meinem Führungsstil stark geprägt. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Jeder Mitarbeiter arbeitet nach seinem System und hat Zielvorgaben, und trotz allem ist es jedem bewußt, daß wir die Unternehmensziele nur gemeinsam schaffen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Hauptsächlich durch Vorbildwirkung, ich verlange nichts, was ich nicht selbst tue; man kann sagen, ich bin streng, aber gerecht. Ich habe meine Vorgaben, und jeder Mitarbeiter weiß, daß ich die volle Unterstützung bei der Umsetzung gewähre, mit der Erwartung, daß jeder sein Bestes gibt. Wichtig erscheint mir auch meine eigene Freude an der Tätigkeit, die ich meinen Mitarbeitern vermittle. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Kompetenz, hervorragende Teamarbeit und eine offene Kommunikation auf allen Ebenen. Wir sind international und in allen Bundesländern in Österreich vertreten und jeder Mitarbeiter hat sein Spezialgebiet, sodaß der Kunde umfassend betreut werden kann. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? In Österreich zählen wir zu den wenigen Komplettanbietern (Recruting, Personalentwicklung und Training). Im Trainingsbereich bilden wir unsere angestellten Mitarbeiter selbst zusätzlich aus, und unsere Senior-Consultants können Berufserfahrung in der Führungsebene vorweisen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich versuche mir Inseln zu schaffen, die mir dann heilig sind - beispielsweise ein Wellness-Wochenende, doch richtig Urlaub machte in den letzten zwei Jahren nicht. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Bei ISG baue ich gerade den Handel auf und schreibe mit einer Kollegin gemeinsam mein erstes Fachbuch zum Thema Recruting im Handel. Der Start eines Master-Lehrgangs für den Handelsbereich sollte im Herbst 2007 realisiert werden, hinsichtlich des Unternehmens soll die Neukundengewinnung verstärkt werden.

Jagl Franz

Zur Person

Beruf: Koordinator. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Maschinenring Süd-Ost KEG., 8083 St. Stefan im Rosental, Feldbacher Straße 6. Geboren - Datum, Ort: 30. August 1958, St. Stefan im Rosental. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Alexander (1979), Martin (1982), Elisabeth (1985) und Katharina (1991). Eltern: Maria und Johann. Mitgliedschaften: Steirischer Schafzuchtverband, Geschäftsführervereinigung der Maschinenringe Steiermark. Hobbies: Musik - aktiv Steirische Ziehharmonika und Gesang bei „Die Sternsänger". Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Nebenerwerbslandwirt, 20 Jahre Geschäftsführer Fernwärme St. Stefan.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Lehre zum Bürokaufmann arbeitete ich mehrere Saisonen als Nachtportier in Tirol - eine Station, die sich im nachhinein betrachtet für die Entwicklung meines Menschenbildes als wichtig und überaus lehrreich erwies. Danach war ich in der Landwirtschaft tätig. 1994 schloß ich mich mit einem Nachbarn zur Kooperation der Attegger Schafbauern zusammen, und mittlerweile sind vier Nebenerwerbslandwirte und ihre Familien daran beteiligt. Es ist ein gemeinsames Projekt, im Rahmen dessen die bestehenden Gegebenheiten (Stallflächen, Futterlagerräume und Weideflächen) ohne zusätzliche Investitionen optimal genutzt werden. Aufgrund der gemeinsamen Beteiligungsstruktur und der Arbeitsaufteilung ist die Wirtschaftlichkeit der Schafzucht gegeben, die uns zur Verfügung stehenden Flächen werden gepflegt, und dennoch bleibt für den einzelnen mehr Freizeit. Wir versuchen, den Gedanken der Kooperation auch anderen nahezubringen, da sich dadurch gerade für Nebenerwerbslandwirte viele Interessen besser verwirklichen lassen, mehr Zeit für die Familie bleibt und zudem die Bewirtschaftung und Erhaltung der Vielfalt unserer Landschaft sichergestellt wird. Seit 20 Jahren habe ich die Geschäftsführung des Maschinenringes Süd-Ost inne. Unsere Arbeit besteht hauptsächlich in der Koordination der Maschinenkapazitäten unserer 940 Mitglieder. Weniger mechanisierte Betriebe haben bei uns die Möglichkeit, bei Bedarf Maschinen, spezielle Geräte und Arbeitskraft von höher mechanisierten Betrieben zu günstigen, fix vereinbarten Preisen zuzukaufen. Wir vermitteln nicht nur Dienstleistungen von Landwirt zu Landwirt, sondern auch von Landwirten zu Privaten und Gemeinden (etwa Winterdienst, Grünraumpflege, Heckenschnitt), und seit drei Jahren sind wir mit großem Erfolg auch im Bereich des Personalleasings tätig. Unser Grundgedanke besteht darin, unter den veränderten wirtschaftlichen Gegebenheiten kleineren Betrieben ein Zusatzeinkommen zu erschließen und somit einen Beitrag zur Erhaltung vieler Betriebe zu leisten.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Auf meine berufliche Aufgabe bezogen bedeutet Erfolg für mich die positive Erledigung einer Anfrage. Indem dem Landwirt die Möglichkeit geboten wird, im näheren Umfeld ein Zusatzeinkommen zu erwirtschaften, braucht er nicht zu pendeln, sondern kann auf seinem Betrieb verbleiben und ihn weiterführen, auch wenn der Betrieb alleine

Copyrighted material

sein Fortkommen nicht ausreichend sichert. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Entscheidend ist für mich neben der positiven Einstellung die Fähigkeit, mit unterschiedlichen Menschen und Mentalitäten umgehen zu können und sich nicht von vorgefaßten Bildern leiten zu lassen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Anforderungen begegne ich mit Ruhe, Übersicht und der Einstellung, daß es im wesentlichen keine Probleme, sondern nur Lösungen gibt. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Anerkennung erfahre ich durch positive Rückmeldungen nach gelungenen Vermittlungen sowie durch den Umstand, daß Leute sich bei uns melden, weil sie auf unsere Erfahrung und gute Organisation zurückgreifen wollen und wissen, daß es funktioniert. Wenn unsere Veranstaltungen trotz der bestehenden medialen Vielfalt gut besucht sind, bestätigt das ebenfalls die Richtung unserer Kommunikation. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Aufgrund des verstärkten Strukturwandels der letzten Jahre wird in unserer Gegend vor allem für kleinstrukturierte Betriebe, ein Überleben im Rahmen konventioneller Landwirtschaft im Vollerwerb nicht mehr möglich. Vor allem in weniger begünstigten Lagen besteht daher ein Nachfolgeproblem, und hier denke ich, daß Gemeinschaftsprojekte eine neue Perspektive für Junge bieten können, sowohl als Zuerwerbsmöglichkeit als auch im Sinne einer besseren Urlaubs- und Freizeitplanung. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle für die erfolgreiche Tätigkeit. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Bei der Auswahl neuer Mitarbeiter haben wir die Regelung eingeführt, daß derjenige, der den betreffenden Bewerber persönlich kennt, am Auswahlprozeß nicht beteiligt ist. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Früher wurden die Maschinenring-Geschäftsstellen als Ein-Mann-Betriebe zu Hause geführt, was hinsichtlich der Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben durchaus problematisch war. Sei es jedoch mehrere Angestellte und fixe Dienstpläne gibt, lassen sich die beruflichen Aufgaben wesentlich flexibler planen und daher besser mit dem Privatleben vereinbaren. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es ist wichtig, die Dinge mit mehr Humor zu betrachten, einfach eine positive Einstellung zu entwickeln. Das Leben besteht zu zehn Prozent aus dem, was wirklich passiert, und zu neunzig Prozent aus dem, wie man es nimmt. Wenn es ein Problem gibt, ist es hilfreich, es in einem größeren Zusammenhang zu sehen, dann relativiert es sich zu angemessener Dimension. Wesentlich ist auch das Wissen von der Natur - besitzt man dieses, erleichtert das auch den Umgang mit den Menschen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein größtes Ziel ist es, diese für mich richtige Tätigkeit bis zur Pension fortführen zu können.

✱ Jagsch Wolfgang

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Wolfgang Jagsch Bau- und Möbeltischlerei, 1060 Wien, Linengasse 36. Geboren - Datum, Ort: 22. Februar 1962, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Signe. Kinder: Roman und Angela. Eltern: Friedrich und Eva. Mitgliedschaften: Basketball-Club. Hobbies: Basketball, Schifahren, Kochen, Faulenzen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die vierjährige HTL-Fachschule für das Tischlereigewerbe und schloß sie mit der Gesellenprüfung ab. Nach dem Bundesheer und einem Jahr Praxis konnte ich 1983 zur Meisterprüfung antreten und bestand diese auch. Erst dann trat ich in den väterlichen Tischlereibetrieb ein, denn die Lehre hatte ich in einer anderen Firma gemacht. Mein Großvater hatte das Familienunternehmen Ende der dreißiger Jahre gegründet, mein Vater hatte es ab den sechziger Jahren weitergeführt. Ich arbeitete lange Jahre manuell als Tischlermeister, ehe mich mein Vater in die Direktion holte, wo ich die kaufmännische Seite des Unternehmens kennenlernte, um die Tischlerei schließlich per 1. April 1993 offiziell zu übernehmen.

> „Komplett wird der Erfolg aber erst durch ein glückliches Familienleben."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich übernahm von meinem Vater eine florierende Tischlerei mit einem großen Stock an Stammkunden. Der Traditionsbetrieb war bereits damals bestens etabliert, und ich konnte den Erfolg bis heute fortsetzen und festigen. Mundpropaganda und Empfehlungen sind die beste Werbung - die Tischlerei Jagsch ist in ganz Wien bekannt und auch von Kollegen anerkannt. Unsere vielen zufriedenen Kunden betrachte ich als Erfolg. Komplett wird der Erfolg aber erst durch ein glückliches Familienleben. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich kann mich sehr gut auf Menschen einstellen und mit einem Architekten ebenso umgehen wie mit einer älteren Pensionistin. Dieses individuelle Eingehen auf die Kunden und meine Menschenkenntnis sind wahrscheinlich das Geheimnis meines Erfolges. Außerdem baute ich mir im Laufe der Jahre ein kleines Netzwerk auf und kenne viele Leute, die bei der Vergabe von Aufträgen ein Wörtchen mitzureden haben. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Unser Werkmeister, der bei meinem Großvater als Lehrling begann und nun im Mai 2007 in Pension ging, hat mir auf handwerklicher Ebene sehr viel beigebracht. Und das ist für meinen beruflichen Erfolg ganz entscheidend - auch als Geschäftsführer, der sich vorwiegend um die kaufmännischen Belange und die Kundenakquisition kümmert, muß ich mich ja fachlich gut auskennen. Natürlich war auch mein Vater eine prägende Persönlichkeit, weil ich durch den familiären Background zu diesem Beruf kam. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfahre von meinen Mitarbeitern, aber auch von zufriedenen Kunden immer wieder Anerkennung. Das freut mich und macht mich stolz. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Für mich zählt sehr stark der erste Eindruck - Auftreten, Kleidung, Sprache, Sympathie. Ein Bewerber mag handwerklich noch so gut sein, wenn er von oben bis unten tätowiert und gepiercht ist, paßt er nicht in meine Mannschaft. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich habe ein sehr gutes Verhältnis zu unseren Mitarbeitern. Wir machen Betriebsausflüge, Kegelabende, Weihnachtsfeiern und vieles mehr - solche gemeinsamen Aktivitäten stärken den Teamgeist und motivieren natürlich auch. Außerdem bin ich kein extrem strenger Chef, der schon beim kleinsten Fehler mit der Peitsche knallt. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind auf das Baugewerbe spezialisiert und machen sehr viele Fenstersanierungen und Reparaturen bei alten, teilweise denkmalgeschützten Häusern im Raum Wien. Bereits mein Vater hatte mit dieser Spezialisierung auf Fenster begonnen, ich führe dies nun mit Erfolg weiter. Zu unseren Auftraggebern zählen in erster Linie öffentliche Stellen und Hausverwaltungen. Die Zufriedenheit der Kunden hat bei uns oberste Priorität. Sollte dennoch mal ein Fehler passieren, achte ich darauf, daß er sofort und ohne lange Wartezeiten behoben wird. Außerdem legen wir großen Wert auf Schnelligkeit und Sauberkeit, jede Baustelle wird besenrein übergeben. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich habe zu den meisten Kollegen ein gutes und entspanntes Verhältnis. Manchmal helfen

Copyrighted material

wir uns sogar gegenseitig aus. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich versuche, Beruf und Privatleben weitestgehend zu trennen. Ich wohnte schon einmal kurze Zeit im Haus meiner Firma, und da riefen Kunden sogar noch um Mitternacht an, weil sie Licht gesehen hatten. Das muß nicht sein. Sobald ich das Büro verlasse, bin ich Privatmann. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Früher besuchte ich einige Seminare, die aber für einen Betrieb unserer Größenordnung nichts brachten. Ich halte es für sinnvoller, sich beispielsweise auf Fachmessen mit Kollegen auszutauschen und sich in Eigenregie über Neuerungen zu informieren. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich halte es für extrem wichtig, den Beruf von der Pike auf zu lernen. Gleich als Geschäftsführer zu beginnen, nur weil die Eltern eine Firma haben, ist der falsche Weg. Sofern man nicht die Möglichkeit hat, einen bestehenden Betrieb zu übernehmen, ist es in der heutigen Zeit extrem schwer, sich in der Tischlerbranche selbständig zu machen und eine neue Firma zu gründen. Davon würde ich abraten, weil die Investitionen enorm sind und es lange dauert, sich einen soliden Kundenstock aufzubauen.

✱ Jahn Christine Dr.

● Zur Person

Beruf: Fachärztin für Kinder- und Jugendheilkunde. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Praxis Dr. Christine Jahn, Fachärztin für Kinder- und Jugendheilkunde, 2340 Mödling, Neusiedlerstraße 19. Geboren - Datum, Ort: 15. September 1954, Großraming. Familienstand: Verheiratet mit George. Kinder: Sophie (1987) und Paula (1989). Mitgliedschaften: American Academy of Pediatrics. Hobbies: Beruf, Klassische Musik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Zweite Praxis in 1010 Wien, Dorotheergasse 9, Fachärztin für Kinder- und Jugendheilkunde im SMZ-Ost/Donauspital, leitende Ärztin der Elternberatungsstelle in Mödling.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Zunächst besuchte ich die Höhere Bundeslehranstalt für wirtschaftliche Frauenberufe in St. Wolfgang am Wolfgangsee, danach ging ich an ein Abendgymnasium in Düsseldorf und legte dort auf dem zweiten Bildungsweg 1978 das Abitur ab. Anschließend studierte ich an der Universität Bonn Ernährungswissenschaften, ehe ich mich, spät aber doch, für die Medizin entschied. Im Jahr 1993 promovierte ich an der Universität Wien zum Doktor der gesamten Heilkunde, arbeitete dann in der gynäkologischen Praxis von Dr. Euler mit, ehe ich 1995 meine Turnusausbildung im Lorenz-Böhler-Krankenhaus beginnen und 1998 im SMZ-Ost abschließen konnte. Dort konnte ich dann - mit 44 Jahren - auch meine Ausbildung zur Fachärztin für Kinder- und Jugendheilkunde beginnen, die ich im Mai 2003 erfolgreich beendete und eine Dauerstellung als Kinderärztin im SMZ-Ost erhielt. Das ist meines Wissens in Wien keinem anderen Arzt in diesem Alter gelungen. Außerdem eröffnete ich im September 2003 eine Praxis als Wahlärztin für Kinder- und Jugendheilkunde in der Villa Medica in Mödling, die sehr rasch höchst erfolgreich wurde.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg, den ich mir aus eigener Kraft erarbeitet habe, bedeutet mir sehr viel, weil ich dafür auch Wertschätzung und Anerkennung aus meinem Umfeld erfahre. Das motiviert mich immer wieder zu neuen Höchstleistungen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Darüber habe ich zwar nie konkret nachgedacht, weil ich immer viel zu beschäftigt bin, aber wenn ich auf meinen Werdegang zurückblicke, habe ich in meinem Leben doch einiges erreicht. Meine Karriere ist sicher nicht alltäglich. Ich sehe mich als erfolgreich, weil ich es aus eigener Kraft geschafft habe, meine Ziele zu erreichen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Am Anfang steht der Wille, ein bestimmtes Ziel zu erreichen. Dann muß man seinen Plan verfolgen und darf sich durch nichts von seinem Weg abbringen lassen. Gerade für mich als Mutter von zwei Kindern war das nicht gerade einfach, aber mit Durchhaltevermögen ist es zu schaffen. Trotzdem darf man nicht zu verbissen sein, sondern muß die Möglichkeiten realistisch einschätzen und die Umwelt wahrnehmen können. Ich liebe Menschen, und ich liebe meinen Beruf - das ist sicher ein wesentliches Erfolgskriterium. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Indem ich ihnen entgegengehe und sie bewußt annehme. Ich nehme aber nur Herausforderungen an, die mich interessieren, und die zeitlich auch bewältigbar sind. Ich stürze mich nicht auf Aufgaben, nur um mein Prestige oder mein Selbstwertgefühl zu heben - das habe ich nicht notwendig. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Ich weiß, daß es für Frauen - sei es in der Politik oder in der Wirtschaft - generell schwieriger ist. Männer ziehen ihre Karriere meist zielorientierter und härter durch. Frauen denken oft sozialer. Frauen brauchen für ein Problem viel mehr Worte und machen noch viel mehr Dinge drum herum. Ich engagiere mich auch stark für Auslandsprojekte, beispielsweise für Kinder in Afrika; männliche Kollegen würden hier vielleicht sagen: „Dafür habe ich keine Zeit!" Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es war für mich als junges Mädchen wichtig, Vorbilder zu haben und einen Weg gezeigt zu bekommen. Mein Vater starb, als ich elf Jahre alt war, aber er sagte mir schon damals, daß ich eines Tages studieren sollte. Wie prägend das war, zeigt auch die Tatsache, daß keines meiner Geschwister später studierte, weil sie noch zu klein waren, um einen Ratschlag meines Vaters zu verstehen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfahre täglich Anerkennung - im Krankenhaus von den Patienten und Kollegen, aber auch von meinem Vorgesetzten. Diese Anerkennung setzt sich dann in meiner Ordination und auch im Privatleben fort. Das gibt unheimlich viel Kraft. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ohne motivierte Mitarbeiter wäre es sehr viel schwerer, erfolgreich zu sein und den Erfolg zu halten. Je wohler sich das Umfeld fühlt, desto besser geht es mir, und desto lieber gehe ich zur Arbeit. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da ich beruflich sehr stark engagiert bin, läßt sich das nur durch Organisation und mit Unterstützung aus dem privaten Umfeld lösen. Außerdem habe ich seit etlichen Jahren eine Hausangestellte, die mir viele Dinge abnimmt. Die wenigen Stunden, die mir für die Familie bleiben, sind mir dann aber wirklich wertvoll. Wir tauschen uns aus, essen mindestens einmal pro Woche alle gemeinsam zu Abend und verbringen auch am Wochenende Zeit zusammen. Meine Familie spürt, wie wichtig sie mir ist, und akzeptiert daher auch meinen hohen Arbeitseinsatz. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Jungen Leuten und speziell Frauen kann ich nur sagen: Steckt euch realistische Ziele, glaubt an euch und haltet durch. Eine Karriere ist auch mit Partnerschaft und Kindern möglich. Traut euch etwas zu und macht was draus! Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte in meiner beruflichen Tätigkeit weiterhin so erfolgreich oder sogar noch erfolgreicher sein als bisher. Auch mein soziales Engagement will ich, soweit es zeitlich möglich ist, noch etwas verstärken. Ich interessiere mich außerdem für Politik, und es würde mich durchaus reizen, eines Tages Gesundheitsministerin oder Bundespräsidentin zu werden. Das ist aber eher ein Traum als ein Ziel, denn für politische Aktivitäten bleibt mir keine Zeit. Ihr Lebensmotto? Erfolgreich und glücklich durchs Leben gehen!

Copyrighted material

zusätzlichen Provisionen, firmeninternen Auszeichnungen und vieles mehr. Was die Deutsche Vermögensberatung ihren erfolgreichen Mitarbeitern bietet, ist für einen normalen Arbeitnehmer gar nicht vorstellbar. Voraussetzung ist natürlich normale Leistung wie in einem 40 Stunden-Job. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Leider gibt es etliche Gesellschaften, die nur ein Produkt anbieten - das ist aber nicht Vermögensberatung! Ich habe bereits drei solcher Unternehmen über den Konsumentenschutz und die Wirtschaftskammer angezeigt, da sie den Kunden finanzielle Schäden zugefügt haben. Durch diese Firmen wird der Ruf des Vermögensberaters geschädigt. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei ihrem Erfolg? Ich habe keine angestellten Mitarbeiter, aber ich betreue mittlerweile sechs aktive Partner. Jeder, der bei uns einsteigt, ist von Anfang an selbständig und freiberuflich tätig. Daher gibt es auch kein Mobbing, jeder entscheidet durch seine Leistung, wieviel er verdient und wann er in die nächste höhere Karrierestufe befördert wird. Nach welchen Kriterien wählen Sie Partner aus? Ich gebe prinzipiell jedem die Chance, mehr aus seinem Leben zu machen und erfolgreich zu werden. Voraussetzung sind nur eine abgeschlossene Schulbildung und „Tageslichttauglichkeit" - also ein gepflegtes Erscheinungsbild, entsprechende Kleidung und gute Umgangsformen. Entweder nutzt ein neuer Partner diese Chance, oder nicht. Wie motivieren Sie Ihre Partner? Zu 95 Prozent motivieren sich die Mitarbeiter selbst. Natürlich unterstützen wir die Partner durch sorgfältige Planung beim Erreichen ihrer Umsatzziele. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Deutsche Vermögensberatung AG ist das größte eigenständige Finanzunternehmen weltweit. Wir haben in Deutschland und Österreich mittlerweile über vier Millionen zufriedene Kunden, die uns vertrauen. Unsere Maxime ist es, Menschen zu helfen, die noch kein oder nur ein geringes Vermögen haben, den Weg zu Wohlstand und Eigentum zu öffnen. Das Motto lautet: „Früher an später denken!". Dabei beschränken wir uns nicht auf reinen Produktverkauf, sondern passen die Vermögensplanung individuell an die Kundenbedürfnisse an. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Natürlich gibt es auch bei anderen Unternehmen gute Vermögensberater - aber wir sind eben das Original. Es haben uns zwar schon viele kopiert, doch nur wenige haben verstanden was Vermögensberatung eigentlich ist. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich habe mindestens einen 12-Stunden-Tag, auch am Samstag wird gearbeitet. In diesem Unternehmen habe ich die Chance, alles zu erreichen was ich will - und das erfordert natürlich entsprechenden Einsatz. Meine Partnerin akzeptiert das und dafür genießen wir unseren gemeinsamen Tag, den Sonntag, umsomehr. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich besuche laufend Seminare und Schulungen. Weiterbildung endet nie. Das können rein fachliche Veranstaltungen sein, wenn neue Produkte auf den Markt kommen oder Gesetzesänderungen in Kraft treten; oder auch Train the Trainer-Seminare bzw. Schulungen zur Ausbildung neuer Partner. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Hier möchte ich unser Firmenmotto weitergeben: Früher an später denken! Unser Sozialsystem wird in den nächsten Jahren unweigerlich in die Krise kommen. Es gibt immer mehr ältere Menschen, gleichzeitig nimmt die Arbeitsbereitschaft der Jugendlichen immer stärker ab. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Die Herausforderung, in diesem Unternehmen die höchste Karrierestufe zu erreichen und von der Regionalgeschäftsstelle bis in das Jahr 2011 zur Direktion befördert zu werden, nehme ich gerne an. Das ist mein oberstes Ziel, und dafür gebe ich alles. Außerdem schreibe ich meine Ziele täglich in ein sogenanntes Zielbuch - ich weiß genau, wann ich welches Ziel erreicht haben will und was ich dafür tun muß. Ihr Lebensmotto? Lebe jeden Tag so, als wäre es dein letzter.

✱ Jessenk Karl Dipl.-Ing.

„Ein wesentliches Element des Erfolges ist aber auch Lob und Anerkennung."

● Zur Person

Funktion: Director Managed Operations. Tätig bei: Atos Origin GmbH, 1120 Wien, Technologiestraße 8, Gebäude D. Geboren - Datum, Ort: 27. Juni 1962, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gabriela. Kinder: Jasmin (1987) und Dominik (1989). Eltern: Ing. Karl und Friederike. Ehrungen: Tennis: Jugend U18, 4. Platz auf der Ranglisze (1980). Mitgliedschaften: Tennisverein Klosterneuburg. Hobbies: Tennis (früher als Leistungssportler, Jugendtrainer in Wien-Pötzleinsdorf), Laufen, Berg- und Schitouren, Reisen, Lesen, Finanzmärkte. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Staatlich geprüfter Tennislehrer (seit 1987), Zivitechnikprüfer bei der Wiener Landesregierung (seit 1993).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1980 an einem Realgymnasium in Klosterneuburg absolvierte ich das Bundesheer, wo ich als begeisterter Tennisspieler und Leistungssportler in der Heeressportschule aktiv war. Schon in der AHS-Unterstufe begann ich mit Tennis, betrieb es dann neben der Schule als Leistungssport und bestritt auch zahlreiche Turniere. Im Lauf der Zeit entwickelte ich mich dann vom aktiven Turnierspieler mehr in Richtung Lehrtätigkeit, auch weil ich als Tennislehrer nebenbei Geld verdienen konnte. Nach dem Bundesheer studierte ich an der Universität für Bodenkultur Wasserwirtschaft und Kulturtechnik, weil mich die Naturwissenschaften seit jeher faszinierten. 1987 kam unsere Tochter Jasmin zur Welt, die ich parallel zum Studium und zu diversen Nebenjobs halbtags betreute - so konnte ich intensiv miterleben, wie sie heranwächst, und 1989 folgte auch schon unser Sohn Dominik. Im Jahr 1990 schloß ich das Studium erfolgreich ab und stieg bei der Firma Purator Waagner Biró Wassertechnik GmbH ins Berufsleben ein. Anfang 1991 wechselte ich zur damaligen Simmering-Graz-Pauker AG, die später unter Austrian Energy bzw. VA-Tech WABAG firmierte. Zu Beginn plante ich am Zeichenbrett wassertechnische Anlagen, kam aber relativ schnell in die Projektleitung. In dieser Funktion plante und realisierte ich Trink- und Abwasseranlagen in China, Neuseeland, im Iran, in Ägypten und in der Türkei. Während dieser Zeit war ich natürlich sehr viel im Ausland unterwegs, daher durfte ich 1993 auch einen zweisemestrigen postgradualen Universitätslehrgang im Bereich „Internationales Projektmanagement" an der WU und TU Wien absolvieren. Das gab meiner Karriere den entscheidenden Kick, ich bekam das richtige Verständnis für das Business und mir wurden immer größere Projekte übertragen. Mit 37 Jahren stand ich dann vor der Entscheidung, weiterhin für die VA-Tech Auslandsprojekte abzuwickeln oder eine neue Herausforderung zu suchen. Ich entschied mich für letzteres und bewarb mich auf ein Inserat der Firma Plaut Austria GmbH. Das Unternehmen ist im Bereich IT-Consulting tätig und suchte damals jemanden mit internationaler Projektmanagement-Erfahrung. Obwohl ich keine speziellen Kenntnisse in dieser Branche hatte, reizte mich die Aufgabe, und ich begann im Januar 2000 als verantwortlicher Projektleiter für die gesamte interne IT-Systemlandschaft der Plaut AG weltweit. Als Plaut Austria durch IDS Scheer übernommen wurde, war ich dann 2003/04 für die Zusammenführung der IT-Infrastrukturen der beiden Unternehmen verantwortlich. Im November 2004 wurde ich zum Bereichsleiter IT

Copyrighted material

Die Engstirnigkeit unserer Mitbewerber wirkt sich erschwerend auf das Alltagsgeschäft aus. Meiner Meinung nach sollte zuallererst auf eine bestmögliche Versorgung der Patienten wert gelegt werden, die durch Werbemittel gefördert werden könnte. Dies ist allerdings undenkbar, da eine Verwirklichung eines gemeinsamen Zieles unausführbar scheint. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die wichtigste Investition für ein Unternehmen sind die Mitarbeiter. Durch Ausbildungen und Förderungen steigern sie das Niveau des Betriebes. Ein Erfolg wäre ohne sie undenkbar. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Nach fachlichen Qualifikationen, Flexibilität und Loyalität. In erster Linie zählt das Engagement für die Umsetzung privater und beruflicher Ziele. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Durch die Freude am Beruf motiviert sich jeder meiner Mitarbeiter auf seine eigene Art und Weise. Ich hingegen schaffe angenehme Rahmenbedingungen, die das Arbeiten erleichtern. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Meine Mitarbeiter, die durch ihren engagierten Einsatz eine bestmögliche Leistung erbringen, und die Art und Weise, wie wir unsere Produkte vermarkten. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Hart, aber fair. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich versuche ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Beruf und Privatleben herzustellen. Dies fällt mir jedoch zunehmend schwer, da ich mehr in meinem Beruf leiste, als notwendig erscheint. Auf lange Sicht gesehen ist die Ausgewogenheit dennoch gegeben. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Während meiner ganzen Laufbahn war ich stets um meine Weiterbildung bemüht, dennoch sind Fachkenntnisse alleine in der heutigen Wirtschaft nicht ausreichend. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Daß die Alltec Dental-GmbH weiterhin den Markt in Österreich als Trendsetter bestreitet, ist mein wichtigstes Ziel. Ihr Lebensmotto? Her mit allem Neuen!

✱ Jirovsky Christian

● Zur Person

Beruf: Zahntechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: ZAHNTECHNIK Christian JIROVSKY KEG., 1220 Wien, Schüttaustraße 4-10. Geboren - Datum, Ort: 7. Oktober 1952, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Ulrike Preisinger. Kinder: Tanja (1980), Ellom Karl und Marie. Besondere Vorfahren: Polnisches Adelsgeschlecht. Ehrungen: Sportliche Auszeichnungen im Rahmen von Tennisturnieren. Hobbies: Motorradfahren, Kochen, früher auch Fußball und Tennis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Wegen mäßiger schulischer Erfolge wechselte ich vom Realgymnasium Stubenbastei an die Lehrerbildungsanstalt Hegelgasse. Auf Empfehlung unserer damaligen Zahnärztin begann ich nach den neun Pflichtschuljahren eine vierjährige Lehre zum Zahntechniker im renommierten Labor Krautwurst in Wien-Josefstadt. Nach erfolgreichem Lehrabschluß im Jahr 1970 absolvierte ich das Bundesheer und trat danach als Zahntechniker in das Labor Kühnel ein. Dort war ich insgesamt 24 Jahre tätig, hatte insgeheim aber immer den Wunsch, mich selbständig zu machen. 1994 setzte ich diesen Wunsch, gegen den Willen meiner damaligen Frau, in die Tat um und gründete mein eigenes Zahntechniklabor. Ich startete mit der Firma zu Hause im Keller unseres Reihenhauses, was aber keine befriedigende und dauerhafte Lösung war. Zahntechnikern ist es ja verboten, im Mund der Patienten zu arbeiten, daher hatte ich die Idee, ein Gassenlokal zu finden, wo die Kunden beispielsweise ihre kaputten Zahnprothesen zur Reparatur bringen können. Über Empfehlung eines Freundes fand ich schließlich ein ehemaliges Stoffgeschäft in der Schüttaustraße, das ich für meine Zwecke adaptierte. 2003 übersiedelte ich an diesen Standort und bin hier seitdem als Zahntechniker tätig. Meine Klientel sind einerseits Zahnärzte, für die ich alle Arten von abnehmbarem Zahnersatz fertige; auf der anderen Seite Laufkunden, für die ich Reparaturen durchführe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es gibt sehr viele Menschen, die gravierende Probleme mit ihren Zahnprothesen haben und keine zufriedenstellende Lösung finden. Wenn sie dann zu mir kommen und ich kann ihnen helfen, ist das ein sehr befriedigendes und schönes Erfolgsgefühl. Anerkennung und Selbstbestätigung sind für mich wesentliche Elemente des Erfolges. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich vielen Menschen durch meine Arbeit ein Stück Lebensqualität zurückgeben kann. Sind meine Kunden zufrieden, bin ich als Techniker auch zufrieden und erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Um sich über so viele Jahre selbständig in dieser Branche, wo die Aufträge tendenziell rückläufig sind, zu halten, braucht es schon eine gute Portion Durchhaltevermögen und Beharrlichkeit. Meine Kunden wissen, daß sie sich auf mich und die Qualität meiner Arbeit hundertprozentig verlassen können. Außerdem sind wir für Notfälle rund um die Uhr am Handy zu erreichen, auch am Wochenende. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich hatte immer schon das Gefühl, in meinem Beruf sehr gut zu sein, viel zu wissen und zu können. In dieser Hinsicht empfand ich mich auch als erfolgreich, was sich aber leider nicht immer in einem adäquaten Verdienst widerspiegelte. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Über meine Entscheidung, mich selbständig zu machen, bin ich heute sehr froh. Aus heutiger Sicht hätte ich diesen Schritt vielleicht sogar schon früher wagen sollen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Hier kann ich eigentlich nur meine Mutter nennen, die mir damals ans Herz legte, auf Empfehlung unserer Zahnärztin diese Ausbildung zu machen. So kam ich zu diesem Beruf, den ich zwar nie als Berufung empfunden habe, mit dem ich aber nach wie vor sehr zufrieden bin. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die goldenen Zeiten für unsere Branche sind leider vorbei. Der große Boom des „Zahntourismus" nach Ungarn hat vielen Labors die Existenz gekostet; andere mußten Personal reduzieren, weil das Auftragsvolumen nicht mehr da ist. Die Zahnärzte sind aber nicht bereit, ihre Preise zu senken, um Patienten wieder zurückzugewinnen. 2005 haben die Krankenkassen den Selbstbehalt für Zahnprothesen von 25 auf 50 Prozent erhöht. All diese Dinge tragen dazu bei, daß die Menschen entweder nach Ungarn ausweichen oder überhaupt keinen Zahnarzt mehr aufsuchen, was natürlich zu massiven gesundheitlichen Problemen führt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Meine Lebensgefährtin arbeitet in der Firma mit, sie kümmert sich um Büro und Administration, führt Lieferungen durch und unterstützt mich, wo es geht. Das klappt wunderbar, und wir haben keine Probleme, Beruf und Privatleben zu vereinbaren. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich kann der Jugend nur raten, sich mehr zu trauen und sich nicht unterdrücken zu lassen. Geht selbstbewußt durchs Leben und steht zu eurer Meinung! Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Nach einer schweren Bauchspeicheldrüsenentzündung, die mich sehr mitgenommen hat, steht für mich der Wunsch nach Gesundheit an oberster Stelle. Ansonsten hoffe ich, daß mein Labor weiterhin gut läuft und mir viele Kunden ihr Vertrauen schenken. Ihr Lebensmotto? Leben und leben lassen!

Copyrighted material

R

aus familiären Gründen nach Halle, wo ich in Stadtkrankenhaus und Poliklinik Süd (ehemals Bergmannstrost) als Assistenzarzt arbeitete und meine Facharztausbildung absolvierte, die ich 1964 in Bad Saarow als Facharzt für Allgemeinmedizin abschloß. Danach arbeitete ich als Militärarzt bei den Grenztruppen. In Eisenach wurde ich Medpunktleiter (Grenzregiment 2) und war damit unmittelbar für die Behandlung von Soldaten, Offizieren und Zivilangestellten verantwortlich. Ich baute den Medpunkt auf und etablierte ihn in der Umgebung, zudem arbeitete ich an meiner Diplomarbeit und meiner Doktorarbeit (Dr. med.). Nach Umstrukturierung der Grenztruppen übernahm ich als Regimentsarzt in Eisenach das Grenzausbildungsregiment 11, das ich bis 1984 führte. Nach Ablauf meiner fünfundzwanzigjährigen Dienstzeit (Dienstgrad: Oberstleutnant der Grenztruppe) kehrte ich 1985 ins zivile Leben zurück, war vier Jahre als stellvertretender Kreisgutachter tätig, führte nebenbei Dienste für die Poliklinik und war gleichzeitig Vertragsarzt der Grenztruppe. 1988 ging ich als Landarzt nach Mihla und war hier nach der Wende als niedergelassener Facharzt für Allgemeinmedizin tätig, bis ich mit fast 67 Jahren in den Ruhestand ging.

● Zum Erfolg

Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Jeder sollte einen Standpunkt haben im Leben und diesen ehrlich vertreten, dabei aber immer abwägen. Man sollte im Leben nicht nur an sich selbst denken, sondern auch an jene, für die man verantwortlich ist sowie an die, denen es schlechter als einem selbst geht. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte möglichst lange gesund und fit bleiben und die Welt kennenlernen, all jenes tun, für das vorher Zeit und Möglichkeit fehlten. Vor allem aber möchte ich mich um meine sechs Enkelkinder kümmern und meinen Kindern helfen.

✱ Jovic Svetko

„Erfolg bedeutet für mich, meinen Beruf zu lieben."

● Zur Person

Beruf: Koch, Kellner, Gastronom. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Novakovic GmbH - Restaurant-Pizzeria Stefan., 1100 Wien, Quellenstraße 4. Geboren - Datum, Ort: 4. Oktober 1956, Kroatien. Familienstand: Verheiratet mit Mira. Kinder: Alenj (1977), Anna Maria (1990) und Valentina (1993). Eltern: Zorka und Sime. Mitgliedschaften: Tennisclub Vösendorf. Hobbies: Tennis, Kartenspielen, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach acht Jahren Pflichtschule absolvierte ich in meinem Heimatland Kroatien eine dreijährige Gastgewerbeschule, die jährlich ein Monat Praxis beinhaltete, und schloß diese Ausbildung 1974 als ausgebildeter Koch und Kellner ab. Meine erste Anstellung erhielt ich als Kellner in einem Drei-Sterne-Hotel in Zagreb. Nach einem Jahr wechselte ich in eine Filiale von Intercont, wo ich vier Jahre als Kellner beschäftigt war. 1979 ging ich auf Saisonarbeit in die Schweiz, kehrte aber zur Ableistung meines 18-monatigen Wehrdienstes wieder nach Kroatien zurück. Von 1981 bis 1989 arbeitete ich wieder im Intercont in Zagreb, bevor ich mich in Zadar selbständig machte. Ich besaß ein Restaurant mit drei Appartements und zwei Tennisplätzen. Bereits im zweiten Jahr lief das Restaurant sehr gut. Als dann der Krieg ausbrach, wurde mein Lokal von Luftwaffen bombardiert. Ich war für zwei Jahre als Soldat im Einsatz, während meine Frau mit den Kindern bei ihrer Mutter in Zagreb lebte. Ein jugoslawischer Freund bot mir Ende 1992 an, nach Österreich zu kommen und dort auf einer Baustelle zu arbeiten. Auch mein Vater riet mir zu diesem Schritt, da er der Meinung war, daß mein berufliches Fortkommen nach dem Krieg durch die Aufbauarbeiten in Kroatien kaum möglich wäre. Ich arbeitete also in Österreich am Bau, suchte aber stets nach Möglichkeiten, in meinem erlernten Beruf Fuß zu fassen. 1993 erfuhr ich vom Lokal Novakovic in der Quellenstraße, das geschlossen werden sollte. Ich übernahm es samt Schulden im April 1994 und behielt den Firmennamen bei. Das Lokal war so hoch verschuldet, daß ich täglich mindestens 16 Stunden arbeiten mußte, um die Verpflichtungen langsam in den Griff zu bekommen. Meine Frau übernahm die Küche. Langsam konnten wir durch harte Arbeit die Schulden begleichen und mit der Renovierung des Lokals beginnen. Erst Ende 1996 verzeichneten wir den ersten Gewinn. Bis zu dieser Zeit lebten meine Frau und ich äußerst sparsam und verzichteten auf jeglichen Luxus. Der Sommer 1996 rettete mich finanziell durch die Eröffnung eines kleinen Gastgartens, der sich bald herumsprach und von meinen Gästen gern angenommen wurde. 1997 eröffnete Siemens in unmittelbarer Nähe ein großes Werk mit 1.800 Mitarbeitern. Obwohl es eine Werksküche gibt, wird mein Restaurant auch sehr gerne von den dortigen Mitarbeitern aufgesucht. Wir renovierten zunächst die Küche durch den Einbau der neuesten Maschinen, dann das Gastlokal und die Toiletten. 1998 stellten wir eine Küchenhilfe ein, und 1999 begannen wir mit dem Catering. Mit der Renovierung sind wir laufend beschäftigt, da wir nicht alles auf einmal finanziell leisten können. Die Restaurant-Pizzeria Stefan bietet 70 Gästen im Lokal selbst und weiteren 40 im Gastgarten Platz, und im Nebenraum ist Platz für Festveranstaltungen. In der Küche arbeiten meine Frau, meine Schwägerin und eine Köchin. Wir bieten internationale Küche und täglich drei wechselnde Menüs, wovon eines eine kalte Speise ist. Die Weine unserer Weinkarte stammen aus Niederösterreich und dem Burgenland. Zu 70 Prozent kommen meine Gäste von Siemens, die heute per Telefon oder Internet Speisen und Getränke bei mir bestellen, die anderen 30 Prozent aus der näheren Umgebung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meinen Beruf zu leben. Ich habe auch viele gute Gäste, die ihre Freunde gerne in mein Lokal mitbringen, und das stimmt mich froh. Sehen Sie sich als erfolgreich? Mein 73-jähriger Buchhalter bringt es so zum Ausdruck, daß bei mir alles stimmt, sowohl geschäftlich als auch familiär. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein Erfolg gründet auf meiner Auffassung, daß ich immer weiter streben muß. Durch den Krieg im ehemaligen Jugoslawien war ich gezwungen, etwas Neues zu beginnen und hart zu arbeiten. Im Gegensatz zum früheren Besitzer stamme ich aus der Branche und habe sie von der Pike auf erlernt. Ich wußte, daß ich durch die Ansiedlung von Siemens ein gewisses Potential an Gästen zu erwarten habe. Zudem lege ich stets Freundlichkeit an den Tag und liebe meine Arbeit. Ich habe auch immer auf ein ruhiges Publikum geachtet und betrunkene Gäste hinauskomplimentiert. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Für mich lassen sich diese beiden Bereiche nicht trennen, zumal meine Frau ebenfalls im Restaurant arbeitet. Da wir auch gleich neben dem Lokal wohnen, kann ich jederzeit auf einen Sprung nach Hause. Unser Familienleben spielt sich hauptsächlich im Lokal ab, womit alle Familienmitglieder einverstanden sind. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Junge Menschen müssen Lern- und Arbeitswillen zeigen und korrekt sein. Das Resultat wird sich dann sehen lassen. Wesentlich ist auch, daß einem die Arbeit Spaß macht. Im Gastgewerbe darf man auch nicht auf die Uhr schauen und muß bei den Arbeitszeiten flexibel sein. Ich empfehle auch jedem Berufsanfänger eine solide

Copyrighted material

Ausbildung und eine gute Allgemeinbildung. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte bis zur Pensionierung in meinem Lokal arbeiten. Mein Ziel liegt darin, meinen Kindern eine gute Ausbildung zu ermöglichen, damit sie ihren eigenen Berufsweg finden können. Ich belasse das Lokal in der jetzigen Größe - meine Kinder können hier selbst Änderungen durchführen, wenn sie es wünschen. Solange es Siemens hier gibt, wird das eine Garantie für das gute und erfolgreiche Bestehen meines Geschäfts sein. Ihr Lebensmotto? Das Beste aus dem Leben machen.

✱ Jubke Dirk

„Alles ist erreichbar."

● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Revita Gastronomie GmbH , 8010 Graz, Sparkassenplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 28. November 1970, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Nina. Kinder: Raphael (1997) und Dimitri (1998). Eltern: Wolfgang und Sabine. Hobbies: Laufen, Berggehen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura war ich zuerst unentschlossen, wohin mich mein weiterer Weg führen würde, begann aber dann als Quereinsteiger und aus finanziellen Gründen als Aushilfe im Grazer Kongreß (Gastronomie) zu arbeiten. Die folgenden Jahre verbrachte ich als Barkeeper in verschiedenen Saisonstellen, wo ich auch meine damalige Partnerin kennenlernte, mit der ich mich sehr rasch selbständig machte. Wir kauften eine Schihütte, die wir gemeinsam betrieben, allerdings ließ ich nach der Scheidung 2003 alles in Tirol zurück und kam wieder zurück nach Graz. Hier mußte ich gastronomisch wieder von Grund auf anfangen, mir eine Karriere aufzubauen, konnte mir auch bald einen sehr guten Namen machen und bin nun seit 2005 in meiner jetzigen Position tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich nicht rein finanzieller Natur, sondern bedeutet, daß ich morgens mit Freude an meinen Arbeitsplatz gehen und abends, befriedigt über das Geleistete, mit dem selben Gefühl nach Hause kommen kann. Ein intaktes Privatleben ist hier entscheidend, der wirtschaftliche Faktor ergibt sich dann meist von selbst. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich bisher mit dem Erreichten sehr zufrieden bin und noch immer Spaß an meiner Arbeit habe. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Entscheidend waren meine klar definierten Zielsetzungen, die für viele andere in weiter Ferne scheinen, die ich aber bewußt immer hoch ansetzte, um die Herausforderung zu siegern. Erfolg muß man sich hart erarbeiten, und es gehört auch immer wieder Glück dazu, um erfolgreich zu werden, allerdings kann man dem Glück auch ab und zu etwas nachhelfen. Weiters setzte ich immer Prioritäten und stellte meine privaten Anliegen oft zugunsten des Berufes hintan, selbst wenn das nicht ganz einfach war. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Seit dem Zeitpunkt meiner Selbständigkeit sah ich mich sicher als erfolgreich, da ich die Verantwortung für mein Tun und Handeln zur Gänze selbst übernahm und auch alleine für getroffene Entscheidungen und deren Konsequenzen verantwortlich war. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Als sich mich von dem Freundes- und Bekanntenkreis trennte, den ich mit meiner damaligen Lebensgefährtin aufgebaut hatte. Dadurch gewann ich die Möglichkeit, mich gedanklich umzuorientieren und hatte den Kopf wieder für wichtige Entscheidungen frei, was sich rückwirkend betrachtet gelohnt hat. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Gäste unterstützten mich immer wieder in meinem Vorhaben, weiterzumachen und den Weg in der Gastronomie weiterzugehen, was mich natürlich in meinem Tun und Handeln bestärkte, da es eine Bestätigung meiner Arbeit darstellte. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche, da man nur mit guten Mitarbeitern erfolgreich einen Betrieb aufbauen und führen kann. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Da ich selbst ohne wirkliche gastronomische Ausbildung in diese Sparte kam, sind Zeugnisse alleine für mich nicht ausschlaggebend. Wichtig ist mir besonders das persönliche Gespräch, in dem ich versuche, mein Gegenüber möglichst gut einzuschätzen und abzuwägen, ob er in unser Team passen könnte. Personalentscheidungen treffe ich meistens gefühlsmäßig, beweisen muß sich dann jeder selbst. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Motivation dürfte bei uns unbewußt funktionieren, da ich derzeit sehr loyale Mitarbeiter um mich habe, die immer wieder mit ihren Problemen zu mir kommen und mit denen ich auch private Anliegen bespreche, wobei ich versuche, Hilfestellungen zu geben. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich denke, in gewisser Weise als Vorbild, da ich vorlebte, daß man nicht jahrelang in derselben Position verharren muß, sondern mit Einsatz und Konsequenz sehr wohl Aufstiegsmöglichkeiten hat. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das gelingt mir recht gut, da ich wieder eine verständnisvolle Partnerin fand, mit der ich mein Privatleben teilen kann und die für mich den Ruhepol außerhalb des Betriebes darstellt. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Derzeit tritt Weiterbildung leider in den Hintergrund, allerdings gibt es innerbetrieblich täglich Neuerungen und Veränderungen umzusetzen, wodurch auch ich immer wieder etwas dazulerne. Kurse oder Seminare besuche ich allerdings momentan, mangels Zeit, nicht. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Besonders im Catering möchten wir eine völlig neue Struktur aufbauen, um wieder an die Spitze dieses Bereiches vorzustoßen, was nicht ganz einfach wird, da es sehr viele Mitbewerber in Graz gibt. Privat möchte ich zumindest einen festgelegten Tag in der Woche nicht mehr arbeiten müssen und die Zeit finden, meine privaten Aktivitäten wieder stärker zu fordern. Ihr Lebensmotto? Alles ist erreichbar.

✱ Jugelt Evelyn

● Zur Person

Beruf: Dipl. Verwaltungswirtin. Funktion: Bürgermeisterin. Tätig bei: Stadt Augustusburg., 09573 Augustusburg, Marienberger Straße 24. Geboren - Datum, Ort: 25. Jänner 1959, Karl-Marx-Stadt (heute Chemnitz). Familienstand: Verheiratet mit Steffen. Kinder: Annegret (1980). Eltern: Fritz und Marlene. Ehrungen: Bundesverdienstkreuz 2002. Mitgliedschaften: CDU. Hobbies: Familie, Rosen, Chorgesang.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abitur 1977 in Flöha absolvierte ich eine Berufsausbildung zur Industriekauffrau im Motorradwerk Zschopau und gründete anschließend eine Familie. Nach drei Jahren Babypause kehrte ich in Teilzeit ins Berufsleben zurück und war bis 1989

Copyrighted material

als Sachbearbeiterin in der Gemeindeverwaltung Erdmannsdorf tätig. 1990 wurde ich zur Bürgermeisterin der 360-Seelen-Gemeinde Hennersdorf gewählt. Auf die Eigenständigkeit der Gemeinde bedacht, beendete ich diese Tätigkeit als hauptamtliche und führte sie ehrenamtlich fort. Ich wurde Verwaltungsleiterin der Verwaltungsgemeinschaft Augustusburg mit acht angeschlossenen Kommunen und wandelte diese in einen Verwaltungsverband um, der allerdings mit der 2. Gebietsreform in Sachsen 1999 aufgelöst wurde. Im gleichen Jahr stellte ich mich der Bürgermeisterwahl in Augustusburg, unterlag jedoch knapp im zweiten Wahlgang, weshalb ich Augustusburg verließ und mich als Referentin des Bürgermeisters in Chemnitz bewarb. Die Verbindung zum Heimatort blieb bestehen, zumal ich als Stadträtin in Augustusburg ehrenamtlich tätig war. Auch aus Liebe zu meinem Heimatort Hennersdorf (jetzt Ortsteil von Augustusburg) stellte ich mich nach sieben Jahren erneut der Bürgermeisterwahl, wurde im ersten Wahlgang gewählt und bekleide damit seit 1. Juni 2006 das Amt der Bürgermeisterin von Augustusburg.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Mein persönlicher Erfolg stand nie im Vordergrund, ich habe mich schon frühzeitig ehrenamtlich engagiert. Zu meinem positiven Lebensweg haben viele beigetragen, entsprechend der Philosophie der kleinen Schritte: Wenn viele kleine Leute an vielen kleinen Orten viele kleine Schritte tun, können sie das Gesicht der Welt verändern. Mein Erfolg stellt sich als Entwicklungsprozeß dar. Ich fing mit einem kleinen Dorf an, kämpfte mich nach der Wende mit nur einer Sekretärin, ohne weitere Mitarbeiter durch den Paragraphendschungel, knüpfte Verbindungen, suchte Mitstreiter und fand sie auch. 1998 wurde unser Dorf mit dem Europäischen Dorferneuerungspreis ausgezeichnet. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend war in erster Linie die Erziehung, die ich in meinem Elternhaus genoß. Ich lernte die mir gegebenen Möglichkeiten zu nutzen, eigenständig Entscheidungen zu treffen und Verantwortung für mich selbst und andere zu übernehmen. Bis heute ist mein Arbeitstag durch gründliches aber auch kreatives Arbeiten verbunden mit intensivem Selbststudium geprägt. Außerdem weiß ich meine Familie hinter mir. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Im Bereich der Kommunalpolitik würde ich dies nicht behaupten. Es ist nur so, daß weniger Frauen den Schritt in die Politik wagen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Von sich selbst zu behaupten, erfolgreich zu sein, ist schwer. Aber bereits in der Schule und beim Sport zog ich auch aus Fehlern und Niederlagen stets die notwendigen Schlußfolgerungen, um daraus zu lernen und einen Schritt nach vorn zu tun. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Richtig war meine Entscheidung für die Familie. Damit schuf ich mir auch die Basis und den Rückhalt für meinen späteren erfolgreichen Weg. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mich prägten vor allem mein Elternhaus und mein Klassenlehrer der Oberschule, Herr Locs. Nach der Wende schaute ich weit über die Gemeindegrenze hinaus und fand im Bürgermeister von Steinbach an der Steyr (Österreich) ein großes Vorbild im menschlichen und beruflichen Tun und Handeln. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ohne die Unterstützung meiner Mitarbeiter und der Bürger unserer Stadt, die ich versuche in die Entscheidungen mit ein zu beziehen, ist man in der Tätigkeit als Bürgermeisterin auf verlorenem Posten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche war vor allem nach der Wende, als ich von Teilzeit in Vollzeit überging, nicht unproblematisch. Es ist mir wichtig, daß meine Familie bei all meinem Tun nicht zu kurz kommt. Mit guter Organisation und einigen Kompromissen ist es möglich, entsprechende Freiräume zu schaffen. Die freie Zeit mit der Familie wird bewußter gelebt und stellt damit einen Gewinn dar. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich belege regelmäßig fachspezifische Seminare. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Kurzfristigkeit führt nicht zu Erfolg. Man benötigt Durchhaltevermögen, darf sein Ziel nicht aus den Augen verlieren, sollte aus Fehlern lernen und aus Mißerfolgen die richtigen Schlußfolgerungen ziehen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Gemeinsam mit den Bürgern möchte ich Augustusburg für die Zukunft rüsten, die Stadt in der Region platzieren und verdeutlichen, daß nur ein gedeihliches Miteinander zwischen Schloß Augustusburg, den Bürgern und der Verwaltung uns auf diesem Weg nach vorn bringen wird. Ein Leitbild, erarbeitet mit den Bürgern der Stadt, soll dabei die Grundlage für die zukünftige Arbeit bilden. Ziel ist es, der nachfolgenden Generation eine lebenswerte Stadt in einer intakten Umwelt zu überlassen. Ihr Lebensmotto? Philosophie der kleinen Schritte und Nachhaltigkeit im Handeln.

✱ Just Gerhard

Weingut Just Rust Marienhof

● Zur Person

Beruf: Winzer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Weingut Marienhof Gerhard Just., 7071 Rust, Weinberggasse 16. Geboren - Datum, Ort: 12. Juni 1963. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Natalie Just-Lourina. Kinder: Maria (1985) und Dana (1995). Eltern: Annemarie und Wilfried. Ehrungen: Aufnahme in den Österreichischen Weinsalon. Hobbies: Familie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1981 ging ich ein Jahr als Hospitant an die Fachschule für Weinbau nach Klosterneuburg. Nach Ableistung des Präsenzdienstes stieg ich in den elterlichen Betrieb ein, begann aber aufgrund innerfamiliärer Differenzen 1987 bei der Brau AG Österreich im Außendienst zu arbeiten. Hier sammelte ich meine ersten Verkaufserfahrungen und wurde von meinen Kollegen sehr kompetent in dieses Metier eingeführt. Bereits 1995 überschrieb mir mein Vater den elterlichen Weinbaubetrieb, trotzdem arbeitete ich bis 2003 weiter bei der in der Zwischenzeit umfirmierten Brau Union, verbrachte aber meine Freizeit großteils im elterlichen Betrieb und unterstützte meinen Vater tatkräftig, da er in dieser Zeit die Firma weiterführte. Im April 2003 schließlich übernahm ich den Betrieb vollständig und bin seither selbständig auf dem Gebiet des Weinbaues tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg betrachte ich nicht in erster Linie wirtschaftlich, er hat für mich verschiedene Nuancen, die nicht immer mit Geld zu bemessen sind. Zufriedenheit ist mindestens ebenso wichtig wie eine positive Verankerung im sozialen Umfeld. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich eine große Gruppe von guten Freunden habe, was für mich persönlich Erfolg bedeutet. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Der erfolgreiche Betrieb ist nicht ausschließlich meiner Arbeit zu verdanken, sondern beginnt bereits mit der Aufbauarbeit meines Vaters, der schon vor Jahrzehnten dem Betrieb die Richtung gab. An mir lag es, auf veränderte Marktgegebenheiten zu reagieren und entsprechende Korrekturen vorzunehmen, da gewisse Veränderungen natürlich auch in unserer Branche nicht ausbleiben. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Wichtig

Copyrighted material

ist es, neue Richtungen frühzeitig zu erkennen und entsprechend, aber vor allem rasch, zu reagieren. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Man muß das Original immer wieder etwas modifizieren, allerdings im Grunde original belassen, da sonst der Wiedererkennungswert nicht mehr gegeben ist. Jeder wünscht sich Veränderungen, meint aber im Grunde modifizierte Originale. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die größte Anerkennung für mich ist, wenn Kunden wieder zu mir kommen, da dies für unsere Qualität spricht und unseren Umgang mit den Kunden widerspiegelt. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die kleinen Strukturen in der österreichischen Landwirtschaft und im Weinbau führen im internationalen Vergleich immer wieder zu Problemen. Investitionen zu tätigen rechnet sich in diesen Größenordnungen beinahe nicht mehr, da irgendwann die Fixkosten nicht mehr zu tragen sind, wobei Großbetriebe diesbezüglich Vorteile genießen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mittlerweile beschäftige ich nur einen Mitarbeiter, der mich allerdings in vielen Belangen sehr unterstützt. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich gewähre meinem Mitarbeiter relativ viele Freiheiten, allerdings unter der Auflage, daß die aufgetragenen Arbeiten erledigt werden. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir nehmen uns noch sehr viel Zeit für unsere Kunden, die ich selbstverständlich persönlich betreue, wobei ich darauf achte, daß keine Wünsche offenbleiben. Durch diese positive Einstellung konnte ich unseren Kundenstamm mittlerweile beachtlich vergrößern, und die Zahl derer, die wiederkommen, steigt stetig an. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Es gibt in Rust natürlich sehr viele Weinbaubetriebe, wovon einige naturgemäß ebenso aktiv sind wie ich. Wir haben allerdings den Vorteil, daß jeder Weinbauer mit seinem Betrieb sehr individuell ist, und wir dadurch größteils andere Kundensegmente ansprechen. Alles in allem arbeiten wir nicht gegeneinander, aber auch nicht immer miteinander. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Beruf und Privatleben fließen natürlich ineinander, wobei ich meinen Schwerpunkt auf private Aktivitäten lege. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Jeder sollte sich um eine gute Ausbildung bemühen und ehrlich durch das Leben gehen. Geradlinigkeit ist die Voraussetzung, um erfolgreich zu werden. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte gewisse wirtschaftliche Ziele umsetzen, was in meinem Fall bedeutet, weiterhin einen florierenden Betrieb zu führen, da dies für die Finanzierung meines Lebens notwendig ist. Außerdem lasse ich mich beruflich nicht mehr unter Druck setzen, was sich in Zukunft sicherlich positiv auf meine Gesundheit auswirken wird. Ihr Lebensmotto? Nimm dir Zeit für den Leben. Und: Wer dich verschmäht, du edler Wein, der ist nicht wert, ein Mensch zu sein.

✱ Kadenbach Karin

● Zur Person

Beruf: Politikerin, Funktion: Landesrätin, Tätig bei: Niederösterreichische Landesregierung, 3100 St. Pölten, Landhaus 1. Geboren - Datum, Ort: 19. April 1958, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Alexander. Kinder: Stefanie (1984), Andreas und Constanze (1986), Katharina und Nicolas (1997). Eltern: Franziska und Fritz. Mitgliedschaften: SPÖ und alle SPÖ-nahen Verbände. Hobbies: Lesen, Reisen, Natur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule und anschließend ein Wiener Gymnasium, das ich 1976 mit der Matura abschloß. Dann bekam ich ein AFS-Stipendium an der Elmira Free Academy in New York, wo ich das USA American High School Diploma erwarb. Zurück in Österreich besuchte ich den Hochschullehrgang für Werbung und Verkauf an der Wirtschaftsuniversität Wien und führte seitdem den Berufstitel Akademisch geprüfte Werbekauffrau. Anschließend war ich in der Wiener Werbeagentur J.W. Thompson tätig. 1990 wurde ich zur Gemeinderätin in Großmugl gewählt. Es war mir wichtig, in meiner Wohnsitzgemeinde mitgestalten zu können. Bis 2006 war ich auch stellvertretende Bezirksvorsitzende der SPÖ Korneuburg. Von 1995 bis 1999 war ich Landesfrauensekretärin und von 1999 bis 2007 Landesgeschäftsführerin der SPÖ Niederösterreich. Parallel dazu bekleidete ich von 2001 bis 2007 die Funktion einer Landtagsabgeordneten. Seit 25. Jänner 2007 bin ich Landesrätin für Gesundheit und Naturschutz der Niederösterreichischen Landesregierung.

> „Wer aufhört, besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich gegeben, wenn es mir gelingt, Dinge, die ich schon lange im Kopf und im Herzen mit mir herumtrage, in die Tat umzusetzen. Erfolg bedeutet auch, längerfristig verfolgte Ziele zu erreichen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja. Es ist mir in den vergangenen Jahren gelungen, gemeinsam mit meinen Mitstreiterinnen und Mitstreitern Ideen zu realisieren. Im persönlichen Bereich empfinde ich auch im Privatleben eine gewisse Zufriedenheit. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich bin sehr hartnäckig im Verfolgen meiner Ziele. Auch verfüge ich über eine gewisse Kreativität, die es mir ermöglicht, immer einen Weg zu finden. Wenn etwas auf herkömmliche Weise nicht geht, suche und finde ich eine Möglichkeit, es anders anzupacken. Ich hatte auch immer das Glück, Menschen an meiner Seite zu haben, die mich unterstützten. Eines meiner Erfolgsgeheimnisse liegt darin, auf Teamarbeit zu setzen. Man kann auf Dauer alleine nichts bewegen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich bin im Sternzeichen Widder und begegne Herausforderungen zuerst direkt. Erst wenn die Methode „mit dem Kopf durch die Wand" nicht funktioniert, versuche ich Alternativen zu finden. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Das kommt wahrscheinlich auf die Tätigkeitsbereiche an. Erfolgreich zu sein hat für mich nicht nur mit dem Beruf zu tun, man kann auch im Privatleben und in seinen Beziehungen durchaus Erfolg empfinden. In meinem beruflichen Umfeld, dem Management und der Politik, ist es sicher eine zusätzliche Herausforderung, eine Frau zu sein. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich hatte immer die Unterstützung meiner Eltern, und es war mir sehr wichtig, Erfolge zu haben und mit ihnen teilen zu können. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Immer dann, wenn ich auf meinen Bauch gehört habe und der Kopf nicht dagegen gesprochen hat. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Das Original ist immer am besten. Meine Erfahrungen in der Werbebranche zeigten mir, daß das Original immer besser ist als eine Imitation. Eine Kopie ist in manchen Bereichen sicher notwendig, doch die Originale werden ja Gott sei Dank nicht aussterben. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Eltern haben mich immer unterstützt und ermutigt. Und dann war da meine Großmutter. Sie war sehr lange krank und hat doch bis zum Ende ihren Lebensmut nicht verloren. Sie glaubte stets an die Zukunft, hatte für uns Kinder immer ein Lächeln, und ihre Philosophie war: wenn du etwas willst, dann kannst du es auch. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Mir ist besonders wichtig, daß meine

Copyrighted material

nehmen und sich dadurch gegen eine fachgerechte Behandlung entscheiden. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Es ist durchaus wichtig, gute Mitarbeiter zu beschäftigen. In diesem Beruf kann man zwar auch alleine Erfolge verzeichnen, aber nicht in diesem Ausmaß. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Die Auswahl von Mitarbeitern ist sehr schwierig. Manche Bewerber sind sehr lebhaft und kontaktfreudig, lassen sich jedoch nur sehr schwer führen. Die ruhigeren Mädchen wiederum sind zu wenig kommunikationsfreudig. Generell lege ich auf gute Erziehung, gute Umgangsformen und Höflichkeit sehr großen Wert. Leider ist es bei der heutigen Jugend so, daß sie nicht mehr kommunizieren kann. Ohne Kommunikation ist es jedoch nicht möglich, herauszufiltern, was der Kunde möchte. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich versuche meine Mitarbeiter dahin zu bringen, daß sie selbst erkennen, wie schön es ist, Erfolg zu haben. Um sie zu motivieren, nehme ich sie immer wieder zu Seminaren mit. Langjährige, besonders tüchtige Mitarbeiter lade ich auch auf Auslandsseminare ein, z. B. nach London. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Da sich der Kunde seinen Friseur selbst aussucht, kann ich nur versuchen, mit Qualität zu punkten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich bin seit Juli 2007 geschieden, und es geht mir sehr gut. Meine Kinder sind erwachsen, und ich kann mich um mich selbst kümmern. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich besuche laufend Seminare und Schulungen, um stets auf dem neuesten Stand der Haarmode und Haarkosmetik zu sein. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man muß erkennen, ob man mit dem Strom schwimmen oder sein eigenes Leben leben möchte, muß sich klare Ziele setzen und darf diese nicht aus den Augen verlieren. Die Vorhaben, an die man fest glaubt, sollte man auf jeden Fall verwirklichen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich wünsche mir Gesundheit, und das Geschäft noch lange so führen zu können, wie es jetzt ist, und daß meine Mitarbeiter weiterhin Lernbereitschaft an den Tag legen. Persönliche Ziele kann ich nicht konkretisieren, denn diese entstehen sehr spontan. Ihr Lebensmotto? Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit.

✱ Kalt Dieter Hofrat Dr.

● Zur Person

Funktion: Präsident des Österreichischen Eishockeyverbandes. Tätig bei: Bezirkshauptmannschaft., 9300 St. Veit, Hauptplatz 28. Geboren - Datum, Ort: 29. Juli 1941, Klagenfurt. Eltern: Hildegard und Karl. Ehrungen: Großes Goldenes Ehrenzeichen der Republik Österreich, alle goldenen Ehrenzeichen von Kärnten. Mitgliedschaften: KAC. Hobbies: Eishockey, Golf, Schifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer des Sozialhilfe- und Schulgemeindeverbandes, geschäftsführender Obmann der Verwaltungsgemeinschaft.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein beruflicher Werdegang ist untrennbar mit dem Sport verbunden, insbesondere mit dem Eishockey. Ich begann dieses sehr schnelle Mannschaftsspiel schon in meiner frühesten Jugend in einem Regionalclub auszuüben und kam 1951 zum KAC. Von 1961 an spielte ich in der österreichischen Eishockey-Nationalmannschaft und wurde später deren Kapitän. Ich erreichte mit dem KAC zehnmal den österreichischen Meistertitel. Anschließend erwarb ich als einer der ersten in Österreich die Eishockey-Trainerlizenz und legte die Schiedsrichterprüfung ab. 1975 wurde ich kurzfristig zum Coach des KAC ernannt, da es mit dem damaligen russischen Profitrainer Probleme gegeben hatte, und führte damals die Mannschaft vom sechsten Ligaplatz aus zum österreichischen Meistertitel. Ich führte die Mannschaft noch zwei weitere Jahre als alleinverantwortlicher Trainer und wurde im ersten Jahr Meister und im zweiten Jahr Vizemeister. Neben meinen Eishockeyaktivitäten habe ich das Studium der Rechtswissenschaften absolviert. 1976 wurde ich zum Verbandskapitän des österreichischen Eishockeyverbandes gewählt und 1996 zum Präsidenten des österreichischen Eishockeyverbandes. Seit zirka zehn Jahren bin ich Vertreter Österreichs in den Gremien des internationalen Eishockeyverbandes. Im Zuge dessen bin ich an den sportlich relevanten Vorbereitungen von internationalen Bewerben wie der WM und den Olympischen Spielen beteiligt. Unter anderem bin ich auch in der Evaluierungskommission des internationalen Verbandes, die für das Ranking bei Weltmeisterschaften verantwortlich zeichnet und bestimmt, welches Land ein derartiges Turnier veranstalten soll. Weiters befinde ich mich bereits seit drei Perioden im österreichischen Olympischen Komitee, wurde zum Vorsitzenden des Wintersportausschusses gewählt und bin Mitglied des Vorstandes sowie des Präsidiums der Bundessportorganisationen. Neben meiner aktiven Zeit absolvierte ich nach dem Studium mein Gerichtsjahr und begann 1969 für die Kärntner Landesregierung innerhalb der Abteilung Kultur als Jurist tätig zu werden. Nach einem Monat wechselte ich in das Büro des Landeshauptmannes von Kärnten, Hans Sima. Mein beruflicher Weg setzte sich als Sekretär von Landeshauptmann Leopold Wagner fort. Ich leitete dieses Büro als Sekretär bis 1982 und wurde danach zum Bezirkshauptmann von St. Veit an der Glan ernannt. Diese Funktion bekleide ich bis heute. 2005 ließ ich mich erstmals für drei Monate karenzieren, um die Aufgaben des Präsidenten des Organisationskomitee der Eishockeyweltmeisterschaft 05 in Wien bewältigen zu können, obwohl ich mich bereits seit 2001 intensiv damit beschäftige. Einer der Höhepunkte meiner sportlichen Karriere neben meiner aktiven Beteiligung an zehn olympischen Winterspielen war das Eishockey Europacupfinale gegen ZSKA Moskau in Klagenfurt 1969, denn niemand glaubte damals daran, daß eine österreichische Mannschaft so weit kommen könnte. Ich trachte bis heute danach, dem österreichischen Eishockeysport als Funktionär das zurückzugeben, was mir von ihm während meiner langen aktiven Zeit, die von Höhen und Tiefen geprägt war, an Lebenserfahrung und Charakterbildung zuteil wurde.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg beginnt für mich bereits mit meiner eigenen Gesundheit - wenn ich dadurch in der Lage bin, meine vielfältigen Aufgaben bestens zu erfüllen, kann alles andere hinten anstehen. Aber natürlich bedeutet Erfolg auch, gesteckte Ziele zu erreichen, ohne aber das Umfeld und die Umwelt zu vergessen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Erkenntnis, daß Erfolg keine Einbahnstraße ist, war sicherlich eine wesentliche, denn man kann nicht erfolgreich sein, wenn man das eigene daran beteiligte Umfeld außer acht läßt. Weiters will eine gesunde Führungsposition ständig erarbeitet werden, ansonsten verliert man sie sehr schnell, und damit ist der Erfolg auch dahin. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine beiden Chefs, Landeshauptmann Hans Sima und Landeshauptmann Leopold Wagner, sowie Herr Walter Wasservogel, damaliger Präsident des österreichischen Eishockeyverbandes und Generalsekretär des internationalen Verbandes, haben mich neben anderen

Copyrighted material

Persönlichkeiten wesentlich mit geprägt. Natürlich hat mir der Sport viele Türen geöffnet, durch die ich aber selbst gehen mußte, um danach zu bestehen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Eine besondere Anerkennung für mich neben vielen anderen ist die Tatsache, daß ich mittlerweile aufgrund meines sportlichen und beruflichen Werdeganges für viele Sportler und Fans ein beispielgebender Charakter geworden bin. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es gibt leider selbsternannte Sportmanager, die gegenüber dem zu betreuenden Sportler keine Win-Win Situation anstreben, diese Tatsache stellt eines von vielen Problemen dar, obendrein besitzen sie oft keine fundierte Ausbildung in diesem Bereich. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich schätze meine Mitarbeiter in einem hohen Maße und sehe sie als wichtiges Mitglied eines Teams. Dies führt zu einem allgemein motivationsfördernden Klima. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich denke, als Chef recht positiv gesehen zu werden, doch meine Mitarbeiter wissen genau, wo etwaige Grenzen liegen, ab deren Überschreitung ich sehr unangenehm werden kann. Fehler allerdings können jedem passieren, außerdem werde ich umso ruhiger, je größer eine Streßsituation ist. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Stärke unserer Bezirksverwaltung liegt darin, daß ich in allen Fragen danach trachte, daß der Mensch im Mittelpunkt stehen muß, alles andere ist sekundär. Weiters fördere ich die Zusammenarbeit mit dem Kulturkreis Fraut, Julisch-Venetien, Slowenien und Kärnten, der untrennbar miteinander verbunden ist. Vor allem der Sport konnte in dieser Beziehung gute Brücken schlagen. Das Miteinander ist mir immer wichtig gewesen.

✱ Kaminsky Markus

● Zur Person

Beruf: Kfz-Mechaniker, Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Beer & More Simmeringer Bierhaus., 1110 Wien, Kopalgasse 55-61. Geboren - Datum, Ort: 20. Februar 1976, Mödling. Hobbies: Beruf, Motorradfahren, Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Lehre zum Kfz-Mechaniker war ich zwölf Jahre lang - neben meiner Arbeit in der Kfz-Branche - in der Gastronomie beschäftigt. Immer mehr kristallisierte sich für mich die Gastronomie als beruflicher Schwerpunkt heraus. Ich begann meine berufliche Selbständigkeit als Gastronom mit einem kleinen Cafehaus in Mödling, und vor zweieinhalb Jahren eröffnete ich schließlich das Beer & More Simmeringer Bierhaus im Wiener Arbeiterbezirk Simmering. Unser Angebot umfaßt neben vielen ausgefallenen Biersorten auch Weine, doch 90 Prozent unserer Gäste kommen aufgrund unseres umfassenden Speisenangebots zu uns. Auf unserer Karte stehen 62 Hauptspeisen, des weiteren bieten wir von montags bis freitags jeweils zwei verschiedene Menüs an. Das Beer & More ist auch bekannt für seine großen Portionen. Die immer wieder stattfindenden Musikevents und Aktionen stellen eine interessante Abwechslung dar. Im Sommer lädt unser Garten (samt Holzkohlengrill) unsere Gäste zu einem gemütlichen Aufenthalt ein. Unser faires Preis/Leistungsverhältnis und die Qualität unseres kulinarischen Angebots sorgen dafür, daß unsere Gäste immer wieder gerne bei uns einkehren. In unseren Räumlichkeiten lassen sich auch Feierlichkeiten veranstalten, im Zuge derer wir schon zahlreiche Stammgäste gewinnen konnten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das Dankeschön und die Zufriedenheit unserer Gäste definieren meinen persönlichen Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, im Sinne meiner Definition bin ich erfolgreich. Ich habe bisher großen persönlichen Einsatz gezeigt, um mit meinem Lokal dorthin zu kommen, wo ich jetzt stehe. Der Erfolg, den ich bisher genießen durfte, macht mich aus. Ich habe es mir auch zur Gewohnheit gemacht, am Ende eines jeden Arbeitstages meinen Erfolg zu überprüfen. In der Gastronomie ist diese Tagesbilanz auch leicht möglich. Doch auch dann, wenn man bisher schon viel Erfolg zu verbuchen hatte, ist es wichtig, nicht stehenzubleiben, sondern sich neuen Herausforderungen zu stellen und noch mehr Erfolg anzustreben. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Im Vordergrund meiner Bemühungen steht das Wohl der Gäste. Ich kann mich sehr gut in die Sicht des Gastes hineinversetzen und bin daher in der Lage, bestmöglich zu handeln. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Je nach Art des Problems - manche Probleme zwingen zu neuen Maßnahmen, manche Dinge kann ich aber auch umgehen. Ich setze mich hundertprozentig dafür ein, Probleme zu lösen. Finanzielle Entscheidungen treffe ich grundsätzlich alleine, doch alle anderen Fragen bespreche ich mit meinem Team. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Mutter ist auch beruflich selbständig. Sie arbeitet an sieben Tagen in der Woche in einer Trafik und war mir gewiß nicht nur in ihrem Fleiß ein Vorbild, sondern auch im Umgang mit Menschen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ehrlichkeit ist meines Erachtens der wichtigste Aspekt. Nur mit ehrlichen Mitarbeitern kann ich in einem Team zusammenarbeiten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Eine Trennung dieser beiden Lebensbereiche ist zwar wichtig, aber schwierig, zumal sich mein Büro in meinen privaten vier Wänden befindet. In den Abendstunden gönne ich mir schon eine gewisse Zeit für mich selbst. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate jungen Menschen, ein berufliches Gebiet für sich zu finden, das ihnen Freude bereitet, und sich Herausforderungen zu stellen. Bevor ich den Schritt in die berufliche Selbständigkeit wagte, habe ich drei Jobs angenommen, um ausreichend Eigenkapital anzusparen. „Geht nicht" gibt es bei mir nicht, und ich rate auch jedem, keine Scheu vor Schwierigkeiten und Mißerfolgen zu haben. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ohne Qualitätseinbußen hinnehmen zu wollen, strebe ich an, das Betriebsergebnis zu verdreifachen. Bis zu meinem 50. Lebensjahr möchte ich dieses Ziel erreichen. Ihr Lebensmotto? Bleib Mensch und lasse andere so sein, wie sie sind!

✱ Kapeller Jürgen Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Consulter. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: T.U.B. Technologie und Unternehmensberatung GmbH., 8010 Graz, Schießstattgasse 5. Geboren - Datum, Ort: 15. Oktober 1958, Villach. Familienstand: Verheiratet mit Michaela. Kinder: Georg (1985) und Marie (1986). Mitgliedschaften: Obmann der Medienvereins kultur.at. Hobbies: Reisen, Tennis, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: kultur.at, Internetplattform für Kunst und Kultur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich schloß 1984 mein Studium der Elektrotechnik, Fachrichtung Elektromedizin und Computertechnik, an der TU Graz ab und absolvierte neben meiner beruflichen Tätigkeit von 1984 bis 1986 zusätzlich das Aufbaustudium Technischer Umweltschutz. Meine ersten drei Berufsjahre war ich als Assistent der Universitätsklinik Graz tätig, wo mein Verantwortungsbereich klinische Datenverarbeitung sowie die Betreuung technischer Diagnoseeinrichtungen

Copyrighted material

Menschen, Unternehmern und Organisationen, die diese Grundwerte teilen, und schließlich Freiheit und Toleranz, wobei Freiheit auch bedeutet, daß jeder Mensch materiell soweit abgesichert werden muß, daß er überlebensfähig ist. Ich bin ein gesellschafts- und wirtschaftsliberaler Mensch, allerdings bin ich kein Verfechter eines völlig freien Welthandels, wo alles den Marktmechanismen unterliegt, denn ich bin überzeugt, daß der Markt zwar das meiste, aber nicht alles regeln kann. Ich bin Gegner eines darwinistischen Systems, in dem Menschen, die nicht in der Lage sind, erfolgreich zu werden, völlig auf der Strecke bleiben. Von diesen Werten leite ich meine Handlungsweise ab, und innerhalb dieses Kodexes betrachte ich mich auch als erfolgreich. Ich besuchte ein humanistisches Gymnasium, wo meine Haltung ebenfalls eine Prägung erfuhr und wo ich sehr viel über den historischen Bereich lernte. Ich habe mich immer sehr für Geschichte interessiert und glaube, daß wir vieles aus unserer Vergangenheit ableiten können und müssen, ohne aber Traditionalist zu sein - so erwarte ich von der nächsten Generation auch nicht, daß sie mein Werk weiterführt, weil jeder seinen eigenen Weg gehen und in die Lage versetzt werden muß, seine eigenen Stärken zu nutzen, da er sonst sich selbst und seine Umwelt unglücklich machen würde. Ich studierte Betriebswirtschaftslehre und konzentriere mich dabei eher auf die „weichen" Faktoren Soziologie und Unternehmens- bzw. Menschenführung. Ich mußte in meinem Leben in der Folge einige Rückschläge hinnehmen, da meine Werte, insbesondere Respekt und Loyalität, in der Realität nicht von allen geteilt werden. Diese Erfahrungen haben aber nicht dazu geführt, daß ich meine Werte geändert hätte, sondern ganz im Gegenteil zu einem noch genaueren Hinsehen, einer noch ausgeprägteren Wachsamkeit, wobei ich nach wie vor das Grundprinzip verfolge, besser zu vertrauen und enttäuscht zu werden, als in jedem Menschen, dem ich zum ersten Mal begegne, den potentiellen Gegner zu sehen. Daß die Methode, in einem fremden Gegenüber zuerst einmal den potentiellen Gegner oder aber auch das potentielle Opfer zu sehen, zum Erfolg führen kann, beweisen viele - ich lehne sie ab. Neben der Kapsch Gruppe, die ich leite, beteilige ich mich auch an der Führung des zweitgrößten europäischen Kinderschuhherstellers und bin Obmann der Fachhochschule Technikum Wien.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich persönlich liegt Erfolg darin, von jenen Menschen, die mir viel bedeuten, geschätzt zu werden. Es ist mir wichtig, als fair und hilfsbereit betrachtet, nicht aber ausgenützt zu werden, denn auch diese Erfahrung habe ich als junger Mensch schon hinnehmen müssen. Ich bin natürlich im Laufe der Jahre in der Umsetzung härter geworden, weil ich lernen mußte, daß im zwischenmenschlichen Bereich nicht alles so selbstverständlich ist, wie ich es betrachte, und daß unterschiedliche Charaktere auch unterschiedlich gehandhabt werden müssen. Eines der wesentlichsten Erfolgskriterien ist für mich daher immer die Frage gewesen, wie ich es schaffe, auf unterschiedliche Menschen unterschiedlich zuzugehen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Im Endeffekt Konsequenz. Ich habe meine Ziele immer beharrlich verfolgt und auch Ziele zugunsten einer Alternative verworfen, wenn ich erkennen mußte, daß sie unerreichbar waren. Einer der Gründe, warum ich heute in dieser Position bin, liegt darin, daß ich so viele Mißerfolge hatte und dadurch nie in die Situation kam, überheblich zu werden. Es gibt genügend Beispiele von Menschen, die in ihrem Leben von einem finanziellen Erfolg zum nächsten getaumelt sind und heute glauben, daß alles geht und sie alles und jeden, das ihnen im Weg liegt oder der sich ihnen in den Weg stellt, mit sämtlichen verfügbaren Methoden zur Seite räumen können. Ich glaube, daß man durch Mißerfolge eine gewisse Demut annimmt und lernt, mit schwierigen Situationen leichter umzugehen. Die Unternehmensgruppe Kapsch war in den Jahren 2001/02 in einer extrem schwierigen Situation. Wir haben schließlich einen Management-Buy-Out durchgeführt, weil wir mit einer zweiten Eigentümergruppe jahrelang massive strategische und operative Auseinandersetzungen hatten. Ich war immer der Meinung, daß man dieses Unternehmen so nicht führen kann und übernahm im Herbst 2000 die Leitung, um sofort in eine riesige Verlustzone zu fahren, mit dem Telekom-Downturn war die ganze Branche kaputt und das Unternehmen ein einziger Sanierungsfall. Mir war schon zehn Jahre zuvor klar, daß die Zeiten schwieriger werden würden, und ich hätte die Maßnahmen gern früher gesetzt, was aber aufgrund der Eigentümerstrukturen unmöglich war. Nun war ich in der Situation, daß ich eigentlich mit dem Rücken zur Wand stand, ich bewahrte aber aufgrund einiger Mißerfolge in meiner Vergangenheit trotzdem die Ruhe. Kollegen, die bis dato nur Erfolge gehabt hatten und extrem nervös waren, fragten mich in dieser Zeit öfters, wieso ich so ruhig bleiben würde, und meine Antwort lautete, daß diese Situation zwar gravierend, aber nicht meine erste Sanierung sei. Ich wußte, daß es genau zwei Möglichkeiten gab - entweder mein Weg würde funktionieren, dann würde es uns wieder gut gehen, oder er würde nicht funktionieren, und das Unternehmen wäre pleite. Wäre dieser Fall eingetreten, hätte ich mich aber trotzdem hinstellen und sagen können: „Ich habe alles, was in meiner Macht steht, getan und mir daher nichts vorzuwerfen", weil ich niemals auf meine Grundwerte verzichtete, aber an den Rahmenbedingungen scheiterte, und das kann jedem Menschen passieren. Ich muß immer so handeln, daß ich mich dabei in den Spiegel schauen kann, das war immer eines meiner persönlichen Erfolgskriterien, und daher konnte ich in schwierigen Situationen ruhig bleiben und meine Mannschaft ruhig halten. Ein weiterer Faktor meines Erfolges ist meine Kommunikationsfähigkeit. Ich kann mit Mitarbeitern aller Unternehmensbereiche sprechen und Vertrauen aufbauen, indem ich auf ihre Probleme eingehe. Selbst wenn ich jemandem nicht helfen kann, habe ich wenigstens zugehört und kann erklären, warum ich nicht zur Lösung beitragen kann. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich versuche mutig zu sein und unkonventionelle Lösungen zu suchen, weil ich glaube, daß man durch Imitation nicht weiterkommt. Aus diesem simplen Grund habe ich auch kein Vorbild. Es gibt keinen Menschen, auch nicht in der Geschichte, von dem ich sagen würde, daß ich so sein will wie er, aber es gibt viele Menschen, deren Eigenschaften oder Fähigkeiten mir imponieren. Das bedeutet allerdings nicht, daß ich mich für besser als alle anderen halten würde: es gibt allein in diesem Land Tausendschaften von Leuten, die besser sind als ich. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich habe sehr viel Anerkennung von Mitarbeitern erfahren, und zwar auch von solchen, von denen wir uns trennen mußten. Ich habe - mit Ausnahme von zwei Fällen - zu allen ehemaligen Mitarbeitern aus meinem engeren Kreis bis dato Kontakt und führte mit jedem ein Austrittsgespräch. Das ist mir sehr wichtig und auch eine Art des Erfolges. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Problematik, die heute herrscht, betrifft alle Branchen. Es geht heute nicht mehr um das Prinzip „Leben und leben lassen", sondern darum, den anderen umzubringen, um selbst materiell noch erfolgreicher zu werden. Wir müssen in diesem Spiel mitspielen, denn würden wir als einziger sagen, daß wir uns da nobel heraushalten, wären wir tot - aber ich bezweifle, daß diese Entwicklung volkswirtschaftlich der richtige Weg ist. Die Welt hat sich für die Globalisierung, also zu einem darwinistischen Vorgehen, entschieden, aber das ist ein ungelöstes Problem der gesamten Wirtschaft, das sich einmal bitter rächen wird. Wenn wir alle kleinen und mittelständischen Strukturen zerschlagen, wird das massive Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt haben und als logische Konsequenz eine erhöhte Krisenanfälligkeit nach sich ziehen. Ein ungelöstes Problem, speziell bezogen auf Österreich, sind die arbeitsrechtlichen Rahmenbedingungen: Wir sind, was die Gesetze betrifft, viel zu wenig flexibel, wobei ich sagen muß (wir betreiben Unternehmen in vielen Ländern dieser Erde).

Copyrighted material

daß die Österreicher im Gegensatz zu anderen extrem willig, flexibel und einsatzfreudig sind. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Fachliche Kompetenz vorausgesetzt, interessieren mich die gesellschaftspolitischen Werte eines Menschen. Parteipolitische Einstellungen gehen mich nichts an, außer ich komme dahinter, daß jemand Nationalist ist, aber die gesellschaftspolitischen Grundeinstellungen, von denen sich Werte ableiten, spielen für mich eine große Rolle. Loyalität - primär mir und sekundär dem Unternehmen gegenüber - ist ein dritter essentieller Punkt, und natürlich fließt schließlich auch das Thema Sympathie in den Entscheidungsprozeß ein. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich glaube grundsätzlich, daß man in den allermeisten Fällen Menschen nicht motivieren kann, daher mache ich alles, um sie nicht zu demotivieren, gebe ihnen also die Basis, um ihre Motivation entfalten zu können. Kommunikation ist ein wesentlicher Faktor. Ich betreibe in diesem Unternehmen beispielsweise ein anonymes Chat-Forum, in dem jeder Mitarbeiter seine Meinung zu bestimmten Themen äußern kann, ohne seine Identität preiszugeben, um - ausschließlich von mir - eine Antwort zu erhalten. Gerade in der Krise war dieses Instrument essentiell. Wichtig war mir in dieser Zeit auch, mich gemeinsam mit Arbeitnehmervertretern vor die Leute hinzustellen und Erklärungen abzugeben. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Der sehr starke Kundenkontakt, die Flexibilität, der Wille, mit den neuesten Lösungen immer an vorderster Front zu kämpfen, die eingeschworene Mannschaft (wir sind eben nicht ein Unternehmen der Größenordnung von 300.000 Beschäftigten), der Wille zur Internationalisierung, die Einsatzfreude, die kurzen Entscheidungswege und nicht zuletzt die Risikofreude. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich habe grundsätzlich immer zu wenig Zeit für meine Familie, aber ich denke, eine Formel gefunden zu haben, mit der alle zufriedengestellt sind. Ich arbeite rund 350 Tage im Jahr, verbringe gleichzeitig aber das höchstmögliche Maß an Zeit mit meiner Familie, ob ich dabei als Person ins Hintertreffen gerate, sei dahingestellt. Auch wenn ich im Urlaub bin, arbeite ich, aber ich bin mit meiner Familie zusammen, und das hat meine Frau akzeptiert. Ich verwende meine Zeit im Büro, um zu kommunizieren, nicht, um mich im stillen Kämmerlein mit Verträgen zu beschäftigen, die administrativen Tätigkeiten verlege ich grundsätzlich auf die Nacht, das Wochenende und die Urlaube. Der einzige Nachteil besteht dabei darin, daß mir für mich selbst wenig Zeit bleibt, aber das kommt auch noch. Meine Familie ist mir wichtig, und ich habe mich bewußt dafür entschieden, eine zu gründen, daher verbringe ich möglichst viel Zeit mit ihr. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wenn ich auch nicht daran glaube, daß es wichtig ist, Traditionen zu übermitteln, so bin ich der festen Überzeugung, daß wir als Eltern die Verpflichtung haben, unseren Kindern Werte zu vermitteln, von denen wir überzeugt sind, daß sie wichtig sind. Meinen eigenen Kindern möchte ich Offenheit für Anderes und Neues nahelegen und ihnen Wachsamkeit gegenüber hochschießenden Idolen oder Führungspersönlichkeiten mitgeben. Ich möchte, daß sie mutig werden und vieles ausprobieren, daß sie leistungsorientiert leben, sich dabei aber nicht umbringen. Ich wünsche mir, daß sie zutiefst empfinden, daß man hilfsbedürftigen Menschen auch Hilfe geben muß, und daß es nicht darum geht, seinen Besitz zu verteidigen. Ein Grundprinzip sollte lauten: Lerne viel und sei immer wißbegierig, denn Wissen ist tatsächlich das einzige, das Dir niemand wegnehmen kann. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich habe mir zum Ziel gesteckt, mich mehr mit den Themen Kunst, Kultur und auf der anderen Seite mit meiner zweiten Leidenschaft, dem Forst- und Waldbau, zu beschäftigen. Dies bedarf eines gewissen finanziellen Einkommens, sodaß es gleichzeitig mein Ziel ist, meinen Einkommensstatus beizubehalten, was allerdings nicht bedeutet, Reichtümer anzusammeln. Ein zweites Ziel besteht dann, meiner Frau ein guter Mann zu sein, unsere Ehe in der heutigen Form weiterzuführen und von meinen Kindern, wenn sie erwachsen sind, zu hören, daß sie mich lieben. Aus meinem beruflichen Umfeld möchte ich mich frühzeitig zurückziehen, und zwar nicht, weil ich nicht mehr berufstätig sein möchte, sondern weil ich mit zunehmendem Alter anderen nicht im Wege stehen will. Ich möchte rechtzeitig loslassen können, und ich denke, daß das die wahren Faktoren des Erfolges sind. Wenn man am Ende des Tages von der eigenen Familie geliebt und von den Mitarbeitern als Mensch geschätzt wird, wenn der Freundeskreis einen mag, ist man erfolgreich; nicht, weil man „Mann des Jahres" in den Medien ist. Materieller Gewinn oder Wachstum ist die Basis, kann aber niemals das Ziel sein. Ihr Lebensmotto? Bleib Dir und den Menschen, die Dir wichtig sind, treu.

✱ Kapun Nina

„Laß dich nicht unterkriegen."

● Zur Person

Beruf: Gastwirtin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Casa del Vino, 2700 Wiener Neustadt, Stadionstraße 34. Geboren - Datum, Ort: 16. November 1971, Mödling. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Jürgen Steinbrecher. Eltern: Elfriede und Wolfgang. Hobbies: Lesen, Reisen, Sprachen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Catering.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS-Matura in Preßbaum entschied ich mich gegen ein Studium und für den Weinmanagement-Lehrgang in Krems. Nach dem erfolgreichen Abschluß erhielt ich sofort einen tollen Job in einem PR-Büro, wo ich auf Anhieb Projektleiterin für Vino veritas Austria - Weinreisen in Österreich im Auftrag der Österreich Werbung - wurde. Das war sehr interessant, weil mein Fachwissen über Wein um die Dimension Marketing und PR erweitert wurde. Ich war sehr viel im In- und Ausland unterwegs, lernte unsere Weinproduzenten kennen und präsentierte die Produkte auf internationalen Messen. Ich fühlte mich in diesem Job sehr wohl und genoß die zahlreichen Möglichkeiten, die sich mir als junger Mensch boten. Schließlich lernte ich meinen derzeitigen Lebensgefährten kennen, der auch in der Weinbranche tätig war. Ich kündigte meine Stelle im PR-Büro und gemeinsam machten wir uns mit Import und Handel von Weinen selbständig. Wir waren auf hochqualitative Weine, speziell aus Bordeaux, spezialisiert und erweiterten das Sortiment Schritt für Schritt um Weine aus Italien, Kalifornien und Australien. Das Unternehmen lief sehr gut, zu unseren Kunden zählten namhafte Hotels wie Marriott oder Ramada. Dann beschlossen wir, unsere heimischen Winzer beim Export zu unterstützen und gingen auf Messen in Singapur und Hong Kong und verkauften dort deren Süßweine. Mein Lebensgefährte ist aber gelernter Koch und Kellner, und die Idee eines eigenen Lokals ließ ihn nie ganz los. Als das Möbelhaus Leiner in Wiener Neustadt umgebaut wurde und dort ein Restaurant eröffnet werden sollte, erhielt er aufgrund guter Verbindungen das Angebot, dieses Restaurant zu führen. Ich legte mich nicht quer, da das Lokal um 18 Uhr zugesperrt wurde und die üblichen Schwierigkeiten eines Gastronomiebetriebes ausgeschaltet waren. Ich kümmerte mich weiter um unseren Weinhandel in Wien und machte parallel die Buchhaltung des Restaurants im Leiner. Schließlich wurde der Flughafen Wiener Neustadt umgebaut, ein Flugmuseum errichtet und auch dort sollte ein Restaurantbetrieb etabliert werden. Plötzlich waren auch wir im Rennen um das Lokal. Da der Weinhandel auch aufgrund der offenen Grenzen und der entstehenden Vinotheken in großen Supermärkten, immer schwieriger wurde, übernahmen wir auch das

Copyrighted material

bestem Wissen und Gewissen zu erfüllen. Dafür gebührt ihm mein Dank. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Der Faktor Mensch ist das wertvollste Kapital - in jedem Unternehmen. Ohne loyale und motivierte Mitarbeiter ist es nicht möglich, einen erfolgreichen Betrieb aufzubauen, geschweige denn zu führen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Für mich spielen weder Herkunft noch Nationalität eine Rolle, in erster Linie zählt die soziale Kompetenz. Da es immer wieder Probleme mit Kunden gibt, ist es immens wichtig, daß Mitarbeiter gelassen auf Beschwerden reagieren und versuchen, alle Unstimmigkeiten aus dem Weg zu räumen. Jeder ist selbst verantwortlich für sein Aufgabengebiet. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Neben der leistungsgerechten Entlohnung ist es für unsere Mitarbeiter sicher eine Motivation, einen sicheren Arbeitsplatz zu haben. Überdies beschäftigen wir unsere Mitarbeiter ganzjährig, was in unserer Bus- und Reisebranche nicht immer selbstverständlich ist. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? In erster Linie unsere Exklusivität. Wir wollen unsere Kunden nicht nur verwöhnen, sondern überraschen, etwa durch besonders komfortable Busse, die mittlerweile Internetzugang und digitales Fernsehen haben. Unsere maximale Flexibilität reicht von der Tageszeitung bis hin zum 3-Meter Buffet im Bus und läßt keinen Wunsch offen. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Die Konkurrenz in unserer Branche ist natürlich enorm, allerdings versuchen wir unserem eigenen Weg der Exklusivität treu zu bleiben, und reagieren nicht auf etwaige Preiskämpfe in der Region. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Es gelingt mir generell recht gut, Beruf und Privatleben zu vereinbaren. Ich trenne die beiden Bereiche strikt, um meine Familie nicht mit beruflichen Belangen zu belasten, bei gravierenden Entscheidungen beziehe ich aber meine Frau mit ein. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte meinem Geschäftsführer beweisen, daß seine Entscheidung, sein Vertrauen in mich zu setzen, richtig war.

✱ Kasa Martin

● Zur Person

Funktion: Leiter Produktmanagement und Corporate Marketing. Tätig bei: Wienerberger AG., 1100 Wien, Wiener-bergstraße 11. Geboren - Datum, Ort: 28. April 1959, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Magdalena. Kinder: Florian (1987), Tobias (1989) und Antonia (1999). Eltern: Ingrid und Dr. Ernst. Hobbies: Musik (Fagott), Schifahren, Radfahren und Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte an der Höheren Technischen Bundeslehranstalt, Fachrichtung Hochbau, in Krems/Donau. Leistete dann meinen Präsenzdienst beim Österreichischen Bundesheer ab und absolvierte in der Folge das Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Wirtschaftsuniversität Wien. Mit meinem Berufseinstieg als Marketingassistent bei der Wienerberger Baustoffindustrie AG hatte ich das Glück, frühzeitig eine Position einzunehmen, die mir unglaubliche Chancen in Richtung einer relativ schnellen und kompakten Karriere eröffnete. Meine erste große Bewährung für die Wienerberger AG bestand darin, 1987 ein neu erworbenes Werk mit Standort Uttendorf in Oberösterreich als Geschäftsführer neu zu organisieren, damit es nach den Konzernrichtlinien funktioniert. Dies gelang mir hervorragend und brachte mir eine enorme Reputation für noch verantwortungsvollere Aufgaben ein, die ich seitdem für die Wienerberger AG übernehme. Die Wienerberger AG ist im Besitz von vielen eigenen Produktionsstätten in zahlreichen Ländern Europas und den CEE-Staaten. Wir stellen der sehr schnell wachsenden Wirtschaft die Produkte zur Verfügung, die unsere Nachbarstaaten für ihre Ökonomie brauchen, und sind für den kompletten Vertrieb mit dem Endverkauf verantwortlich. Unser sensibler und aufmerksamer Umgang mit den Strukturen der Politik bzw. der Bevölkerung ist mittlerweile bekannt, und wir sind deshalb ein äußerst willkommener Wirtschaftspartner. Ich erinnere mich noch sehr gut an das Jahr 1990, als wir auf einen Schlag die Neuorganisation von vier zugekauften Produktionswerken in Ungarn übernahmen. Heute sind diese Betriebe voll funktionstüchtige Einheiten, die Ungarn mit qualitativ hochwertigen Baustoffen versorgen. Diese Strategie führen wir weiter und haben damit auch mittlerweile 13.500 Arbeitsplätze weltweit geschaffen. Auch in Amerika und Asien haben wir uns entscheidende strategische Marktpositionen gesichert. Für diese Aufgaben braucht es ein zentrales Corporate Marketing. Die Leitung obliegt zur Zeit meiner Person, und ich bin damit auch Mitglied des Management Committees der Wienerberger AG.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich bin jetzt schon jahrzehntelang als Führungsperson im Unternehmen eingesetzt und habe dabei viel Verantwortung übernommen. Praktisch mit meinem Eintritt in das Unternehmen übernahm ich viel Verantwortung, und das ist heute mehr denn je gegeben. Die Organisation des internationalen Marketing, für das ich derzeit ganz besonders stehe, wie der Aufbau von neuen Werken erfordert eine hoch motivierte Crew, und es ist ebenfalls meine Aufgabe, die Menschen, die mit mir zusammenarbeiten, auf einem sehr hohen Level zu führen. Der Auftrag meines Teams, das ich leite ist sehr klar definiert. Die Wienerberger AG ist ein Konzern, der konkrete wirtschaftliche Ziele verfolgt. Expansion und Gewinnmaximierung werden uns von unserem Vorstand vorgegeben, und der wiederum ist von den Aufsichtsräten beauftragt. Die absolute Zufriedenheit der Aktionäre ist das, wofür die Wienerberger AG steht. Um diesen sehr hohen Anspruch zu befriedigen und den Enderfolg zu sichern, ist es enorm wichtig, neben fachlichen richtigen Entscheidungen eine gefühlvolle und menschliche Umgangsform unter den Mitarbeitern aufzubauen. Ich denke, das gelingt mir meistens sehr gut. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Offenheit im Umgang mit Menschen und Sachthemen. Ich habe selten eine vorgefaßte Meinung, wenn ich mich in Diskussionen oder Verhandlungen begebe. In diesen bewege ich mich zum anderen Teil mit enormer Konsequenz. Eine Bereitschaft, die erworbene Routine, auch wenn sie den Erfolg brachte, zu hinterfragen und von Zeit zu Zeit mit Neuerungen zu ergänzen, ist im Topmanagement absolut notwendig. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich engagiere mich, so weit es mir nur möglich ist, für unser gemeinsames Familienleben. Bis jetzt war es schon so, daß es meine Frau ist, die unser großes Glück auch tagtäglich in der Realität bewahrt. Darüber bin sehr froh, und ich bin stolz auf meine Frau, weil sie selbst im Beruf steht. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ein nicht unbeträchtlicher Teil meiner Tätigkeit bestand darin, auf den verschiedenen Kontinenten der Erde zu arbeiten und Geschäfte zu tätigen. Ich glaube deshalb, daß ich mehrere Wertesysteme und Ökonomien sehr gut kenne. Unsere aufstrebende Gesellschaft ist gut beraten, sich den globalen Wettbewerb sehr rasch zu verdeutlichen und sich auf eine Leistungsbereitschaft der konkurrierenden Nationen vorzubereiten, die noch nicht in dem Maß wahrgenommen wird, wie es der Fall sein sollte. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Meine Frau und ich erwarten, daß die Kinder ebenfalls Berufe ergreifen, in denen sie ihre Persönlichkeit umsetzen können. Meine Zukunft ist noch sehr

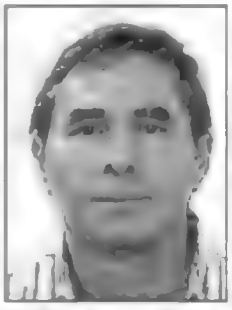
Copyrighted material

Vorstandes der PVA. Zwischen 2003 und 2006 war ich Vorsitzender des Landesstellenausschusses Wien der Pensionsversicherungsanstalt sowie von März bis Oktober 2006 Abgeordneter zum österreichischen Nationalrat. Außerdem bin ich seit frühester Jugend Fußball- und Austria-Wien-Anhänger, und als ich im Spätherbst 2006 gefragt wurde, ob ich Präsident des FK Austria Magna werden möchte, sagte ich natürlich zu. Das war für mich eine Frage der Ehre, speziell weil es dem Club zu diesem Zeitpunkt nicht sehr gut ging.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich Dinge weitestgehend so umsetzen kann, wie ich sie mir vorgenommen habe, sehe ich das als Erfolg. Das gibt mir eine gewisse Befriedigung und Zufriedenheit. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Durchsetzungsvermögen! Das lernte ich in keiner Schule, sondern beim Fußballspielen. Trotzdem muß man bereit sein, den eigenen Standpunkt zu überdenken und gegebenenfalls zu revidieren. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Eigentlich fühlte ich mich schon als Kind und Jugendlicher recht erfolgreich, weil ich bereits damals sehr zielorientiert war. So konnte ich zum Beispiel im Tennis etliche Erfolge erzielen. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Es gab im Laufe meiner Karriere eine Vielzahl richtiger und erfolgreicher Entscheidungen. Als Beispiele seien die große GPA-Organisationsreform oder die Fusion mit der Gewerkschaft Druck-Journalismus-Papier genannt. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es gab drei Personen, die sich zu Beginn meiner politischen Tätigkeit besonders um mich kümmerten und mich unterstützten: Vom ehemaligen Zentralsekretär der GPA, Josef Hindels, lernte ich sehr viel über politische Geschichte und historische Zusammenhänge. Die beiden anderen Persönlichkeiten waren Alfred Dallinger, der während meiner Zeit als Jugendsekretär GPA-Vorsitzender war, und der damalige Zentralsekretär Helmut Braun. Nach dem tragischen Tod von Dallinger bei einem Flugzeugabsturz mußte sich die GPA personell neu aufstellen, und in weiterer Folge arbeitete ich dann auch mit Lore Hostasch und Hans Sallmutter ausgezeichnet zusammen. Sie alle förderten mich maßgeblich und leisteten einen wertvollen Beitrag zu meiner politischen Weiterentwicklung. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ich war immer ein absoluter Teamplayer. Berufliche Erfolge erreicht man nur im Team, nicht als Einzelperson. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Wir haben eine sehr gute Personalabteilung, die eine Vorauswahl nach fachlichen Kriterien trifft. Mit den besten Bewerbern führe ich persönliche Gespräche und entscheide dann aus dem Bauch. Es ist mir wichtig, daß künftige Mitarbeiter in irgendeiner Form Engagement zeigen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich arbeite in einer Organisation, die Interessen von Menschen vertritt und nicht in einem Unternehmen, das auf schnellen Profit ausgerichtet ist. Daher bringen unsere Mitarbeiter von Vornherein ein großes soziales Herz mit - sie muß ich nicht extra überzeugen, daß es sich lohnt, sich zu engagieren. Trotzdem gibt es bei uns ja auch Erfolge und Niederlagen, die wir entweder gemeinsam feiern oder durch geeignete Maßnahmen verarbeiten. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die GPA macht eine sehr gute Kollektivvertragspolitik. Wir schließen pro Jahr 160 Kollektivverträge ab und bewegen damit Milliardenbeträge zugunsten der Arbeitnehmer. Außerdem sind wir eine wirklich innovative Gewerkschaft, wir probieren viele neue Dinge aus. So machen wir zum Beispiel seit dem Jahr 2000 Projekte für atypisch Beschäftigte. Auch in der inhaltlichen Arbeit, bei der Entwicklung von politischen Strategien, ist die GPA innerhalb der österreichischen Gewerkschaftsbewegung federführend. Wie schon Alfred Dallinger so treffend sagte: „Visionen von heute sind die Wirklichkeit von morgen." Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich versuche, den Sonntag ausschließlich dem Privatleben zu widmen. Das gelingt zwar nicht immer, aber doch meistens. Eine klare Trennung ist auch nicht immer möglich, wenn man politisch tätig ist. Sogar wenn ich zum Heurigen oder zu einem Match ins Stadion gehe, werde ich von Menschen angesprochen, die konkrete Fragen haben oder ihr Herz ausschütten wollen. Das macht mir aber nichts aus, weil ich die Menschen und meinen Beruf liebe. Wirklich privat bin ich nur innerhalb unserer vier Wände. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Bleibt veränderungsbereit und nehmt nichts als gegeben hin. Keine Veränderung bedeutet Stillstand - und Stillstand ist immer Rückschritt. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ein Ziel ist es, die Organisation nach dieser schweren Krise wieder in ein Fahrwasser zu bringen, wo man sich nach vorne orientieren und wieder wachsen kann. Wir müssen die GPA für die nächste Generation fit machen und in den kommenden Jahren intensiv am Vertrauensaufbau arbeiten. Persönlich möchte ich meinen Sohn so weit wie möglich bei seinem Studium unterstützen und ihm einen guten Start ins Berufsleben ermöglichen.

Kaufmann Erich



Zur Person

Beruf: Tapeziermeister. Funktion: Eigentümer. Tätigkeit: E.u.G. Kaufmann Tapeziermeister., 8010 Graz, Mandelstraße 21-23. Geboren - Datum, Ort: 26. Juni 1952, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Christa. Mitgliedschaften: Österreichischer Alpenverein. Hobbies: Wandern.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß des Polytechnikums absolvierte ich die Tapeziererlehre in Graz. Als ausgebildeter Tapeziergeselle arbeitete ich einige Zeit auch als Bodenleger, um auch diese Sparte besser kennenzulernen. Im Jahr 1974 trat ich in die Firma meines Vaters ein, die 1957 gegründet wurde. 1991 übernahm ich gemeinsam mit meinem Bruder Gerhard das Geschäft, das wir beide bis heute erfolgreich führen konnten. Wir haben permanent drei Lehrlinge in Ausbildung und sind heute das größte Tapeziererunternehmen in Graz.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist Erfolg, wenn man das Ziel, das man sich gesteckt hat, erreicht und eine gewisse Zufriedenheit dadurch erlangt. Sehen Sie sich als erfolgreich? Da wir uns jährlich steigern können, sind wir zufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich glaube, es ist vor allem die Freude am Beruf, die Freude an der Betätigung und eine gewisse Genugtuung über das fertige Produkt. Wenn ich ein altes Stück zur Restauration bekomme und es wird wieder fast wie neu, bin ich sehr zufrieden. Der Verdienst ist in diesem Fall für mich Nebensache. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltages? Alltägliches ist in unserem Beruf eher eine Seltenheit, da sich die Werkstücke aufgrund ihrer Verschiedenartigkeit nie sehr ähnlich sind. Sogenannte Routinetätigkeiten gibt es bei uns eigentlich nicht. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Diese Frage ist nicht so einfach zu beantworten, denn die Entscheidung beispielsweise, den elterlichen Betrieb zu übernehmen, stand schon immer fest, das war schon immer vorgesehen. Ich habe als Kind bereits

Copyrighted material

die Schulaufgaben auf der Nähmaschine gemacht, während mein Vater neben mir gearbeitet hat. Auch in den Schulferien habe ich bereits im elterlichen Betrieb gearbeitet, die weitere Entwicklung war also ohne große Entscheidung sehr klar. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Das war mein Vater Erich. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die billige Konkurrenz der Baumärkte, die durch Ihr Angebot allerdings die Qualität unserer Leistungen natürlich nicht erreichen können. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter spielen eine große Rolle, da sie direkten Kontakt zu unseren Kunden haben. Nach welchen Kriterien wählen Sie die Mitarbeiter aus? Die Schulzeugnisse sind nicht so wichtig. Was zählt, ist vor allem das handwerkliche Geschick, aber auch Freundlichkeit ist sehr wichtig, vor allem den Kunden gegenüber. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich versuche ihnen die Freude an unserer Tätigkeit zu vermitteln, die für mich selbst das wichtigste Element in meinem Beruf darstellt. Sie bekommen alle fertigen Produkte auch zu Gesicht, damit sie sehen, woran sie eigentlich arbeiten. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte meine Pension genießen können und bis dahin das Geschäft weiterhin so erfolgreich wie zuletzt weiterführen.

✱ Kawig Sabine Dipl.-Med.

„Wer heute eine medizinische Laufbahn einschlägt, muß sich bewußt sein, daß dieser Beruf nicht mehr attraktiv ist."

● Zur Person

Beruf: Fachärztin für Frauenheilkunde. Funktion: Niedergelassene Ärztin. Geboren - Datum, Ort: 26. April 1952, Leipzig. Familienstand: Verheiratet mit Bernhard. Hobbies: Lesen, Campingurlaub, meine Hunde. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Betreuung von Onkologie-Patienten in einer Reha-Klinik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Rückblickend auf 33 Jahre Facharzttätigkeit kann ich sagen, daß meine zehnjährige ärztliche Tätigkeit bei der Armee zu DDR-Zeiten für mich am wichtigsten war. Die Armee verfügte über die damals beste operative Ausstattung, ich lernte sehr viel. Zurückgekehrt ins zivile Leben versuchte ich diese Fortschritte im Klinikalltag in Gotha einzuführen, wie beispielsweise das Rooming-in-Prinzip auf der Wöchnerinnenstation. Vier Jahre vor der Wende übernahm ich den Posten des Kreisonkologen im Kreis Gotha. Diese Tätigkeit konnte ich nach der Wende aufgrund gesetzlicher Vorgaben (fehlende Belegbetten im Kreis Gotha) nicht weiter ausüben. So blieb mir nur die Möglichkeit, mich als Frauenärztin niederzulassen. Die Hobbystrecke Onkologie bewahre ich mir jedoch. Einmal wöchentlich betreue ich in Bad Liebenstein in der dortigen Reha-Klinik onkologische Patienten. In meiner eigenen Praxis habe ich dazu leider keine Gelegenheit, da die Krankenkassen so eine Leistung nicht vorsehen. Meine heutige Selbständigkeit empfinde ich daher auch als weniger entscheidend für meine Karriere, denn der Vorteil, sich selbst verwirklichen zu können, entfällt in diesem Staat.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet mir nicht sehr viel. Ich arbeite seit 33 Jahren in diesem Beruf in immer dem gleichen Stil und passe mich politischen Gegebenheiten nicht an. Bis heute habe ich sehr viele Patienten, erfahre regen Zuspruch - und wurde trotzdem nie reich. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Früher war das so. Ich war 20 Jahre mit einem Offizier verheiratet, der Arzt war und entsprechende Anerkennung erfuhr. Ich war - trotz gleicher Ausbildung - stets nur die Frau an seiner Seite, die zwar auch Ärztin war, aber hauptsächlich die drei Kinder groß zog. Ich litt darunter, und die Ehe ging schließlich auseinander. Erst danach konnte ich mich in vielen Belangen selbst verwirklichen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mich prägte mein Chef während meiner Zeit bei der Armee. Er sorgte dafür, daß ich mit allen Operationen, die es auf diesem Fachgebiet gibt, Erfahrungen sammeln konnte. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Honorierung der Ärzte ist ein großes Problem. Sie entspricht in keiner Weise der erbrachten Leistung. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Meine Mitarbeiter spielen eine ganz große Rolle, ohne sie könnte ich nicht so arbeiten. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Mitarbeiter müssen fleißig und umsichtig sein, selbständig arbeiten und gut mit Patienten umgehen können. Dann gebe ich auch Quereinsteigern eine Chance und qualifiziere sie entsprechend. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich denke, das Arbeitsklima hier motiviert. Ich kehre nicht den Chef heraus, sondern pflege ein freundschaftliches Verhältnis, das trotzdem ein korrektes Dienstverhältnis ist. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Stärke ist die Art, mit den Patienten umzugehen. Bei aller Routine und auch einmal Alltagsstreß herrscht ausnahmslose Freundlichkeit. Das wird von Patienten immer wieder lobend erwähnt. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Der Patient entscheidet, zu welchem Arzt er geht. Damit habe ich kein Problem. Ein wirkliches Problem ist eher der mangelnde Kontakt zwischen den Kollegen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das ist ein großes Problem, denn ich bin täglich zehn bis zwölf Stunden in der Praxis, und mein Ehemann ist Frührentner. Diese Situation ist nicht befriedigend. Außerdem bleibt der Freundeskreis auf der Strecke, wenn man selbständig ist. Umso wertvoller ist für mich die gemeinsame Zeit unseres jährlichen Campingurlaubs. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Durch das vorgeschriebene Punktesystem nehme ich heute an vielen Fortbildungsveranstaltungen teil, allerdings nur an solchen, die in der Nähe sind. Für weit entfernte, interessante Seminare oder mehrtägige Kongresse fehlt mir die Zeit. Daneben nutze ich die Möglichkeit des Selbststudiums über Fachzeitschriften und das Internet. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wer heute eine medizinische Laufbahn einschlägt, muß sich bewußt sein, daß dieser Beruf nicht mehr attraktiv ist. Man kann sich nicht mehr selbst verwirklichen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte die Zeit bis zur Rente noch überstehen. Ihr Lebensmotto? Ehrlich bleiben.

✱ Kelemen Wilhelm Michael Dipl.-Kfm.

● Zur Person

Beruf: Steuerberater und Wirtschaftsprüfer. Funktion: Mehrheitseigentümer, Konsulent. Tätig bei Kelemen & Partner Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungs GmbH., 7000 Eisenstadt, Kaiserallee 8a. Geboren - Datum, Ort: 12. April 1937, Eisenstadt. Familienstand: Verheiratet mit Hildegard, geb. Mandl. Kinder: Mag. Dr. Julia (1965) und Mag. Philipp (1970). Eltern: Franz und Rosalia. Ehrungen: Medaillen für Schnäpse: Bronzemedaille für Zwetschke im Faß gelagert und Goldmedaille für die Uhudler-Traube. Mitgliedschaften: Präsident des Lions Clubs. Hobbies: Landwirtschaft und Schnapsbrennen.

Copyrighted material

bot sich die Möglichkeit, im Union Yachtclub Neusiedl als Koch anzufangen, wo ich über viele Sommer die typisch österreichische Küche kennenlernte. In den Wintersaisonen arbeitete ich meist in Lokalen in Wien, wo ich mich mit der Zubereitung von orientalischen und internationalen Gerichten befaßte. Seit 2005 bin ich Geschäftsführer des Yachtclub Neusiedl am See, 2007 übernahm ich weiters die Geschäftsführung der Clubs in Podersdorf und Rust.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Bei Erfolg unterscheide ich zwischen emotionalem, beruflichem und finanziellem Erfolg. Wenn sich Gäste in meinem Lokal wohlfühlen, betrachte ich das als emotionalen Erfolg. Finanzieller Erfolg ist wichtig, um meiner Familie und meinen Mitarbeitern Sicherheit und Stabilität zu bieten, und beruflicher Erfolg stellt sich ein, wenn ich mit meiner eigenen Leistung zufrieden bin, meine Mitarbeiter Respekt vor mir haben und mit Freude bei der Arbeit sind und ich positive Rückmeldungen von Gästen bekomme. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich möchte nicht eingebildet sein, allerdings war das Angebot, zwei weitere Clubs zu übernehmen sicherlich eine Bestätigung meines Weges. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wahrscheinlich mein Umzug nach Österreich, da ich in diesem Land mehr Möglichkeiten hatte, mich zu entfalten, als es in Ungarn zur damaligen Zeit der Fall war. Eine gewisse Portion Glück gehörte sicher ebenso dazu wie die Wahl des Yachtclub als Arbeitsstätte. Alles in allem war meine Laufbahn eine Verkettung glücklicher Umstände. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich versuchte immer aus Fehlern zu lernen und aus jeder Situation das Beste zu machen. Niederlagen waren für mich immer unzufriedene Gäste, was meist zusätzlich einen finanziellen Verlust bedeutete, daher versuche ich unsere hohe Qualität zu halten und bleibe immer selbstkritisch. Ein Essen beispielsweise verläßt erst die Küche, wenn ich es selbst serviert bekommen möchte. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Das war sicherlich meine Familie, angefangen bei meiner Mutter, von der ich meinen guten Geschmackssinn erbte, bis hin zu meiner Frau, die mich von Anfang an unterstützte und immer bei und mit mir arbeitete. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich freue mich immer, wenn ich leere Teller in die Küche zurückbekomme, außerdem sprechen Gäste oft Lob und Anerkennung aus, was meine Linie bestätigt und mich weiter motiviert. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ich betrachtete meinen Betrieb immer als eine Pyramide, wobei die Mitarbeiter die Steine von der Basis nach oben darstellen und ich der oberste Stein bin. Gute Mitarbeiter tragen den Erfolg jedes Betriebes mit, und ich hatte glücklicherweise bisher fast nur ausgezeichnete Mitarbeiter. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Eigentlich nach persönlichen Eindrücken. Ich habe im Laufe der Jahre eine ausgezeichnete Menschenkenntnis entwickelt, die mir schon oft bei Einstellungsentscheidungen hilfreich war. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wichtig war, daß sich in den letzten Jahrzehnten meine Persönlichkeit nicht wirklich änderte und ich bis heute versuche, immer Spitzenqualität zu liefern. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Da ich nie eingebildet war, motiviert mich ein gesunder Mitbewerb eher, als daß er mich störte. Zusammenarbeit ist in der Gastronomie ebenso wichtig wie in verschiedenen anderen Branchen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die Gastronomie ist natürlich sehr zeitintensiv, da aber meine Frau ebenfalls im Yachtclub arbeitet, finden wir immer Wege, unsere Freizeit gemeinsam zu gestalten und für die Familie da zu sein. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Zeit meines Lebens liebte ich es zu lernen, das hat sich bis heute nicht geändert. Ich bin immer auf der Suche nach Neuem, da mich Herausforderungen reizen und für mich eine Motivation darstellen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es ist wichtig, sich Ziele zu stecken. Es ist nicht ausschlaggebend wie viele Berufe man ausprobiert, bis man den richtigen findet, Freude an der Arbeit ist der Schlüssel zum Erfolg. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Bisher halfen mich meine Ziele meist ein, daher möchte ich einfach meinen bisherigen Weg weitergehen. Ihr Lebensmotto? Erfolg ist ein Spiegel, der dir zeigt, wer du bist.

Kellner Anton

„Erfolg ist für mich der Kick, der Anreiz zur Erreichung weiterer Ziele."

Zur Person

Beruf: Kaufmann, operativer Direktor. Funktion: Mitglied der Geschäftsführung. Tätig bei: SeneCura Kliniken- und Heimbetriebsgmbh., 1060 Wien, Capistrangasse 5/1/54. Geboren-Datum, Ort: 18. Oktober 1960, Mistelbach. Eltern: Aloisia und Anton. Mitgliedschaften: Vizepräsident des Dachverbandes der HeimleiterInnen Österreichs, Obmann der ARGE NÖ Heime, Obmann-Stellvertreter bei GAB - Gelebte Aktive Bürgergesellschaft (ein Versuch, eine Antwort auf die 24-Stunden-Pflege zu geben). Hobbies: Laufen, Reiten.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich schloß 1979 das Gymnasium mit der Matura ab. Aufgrund meines Interesses für den Sozialbereich folgte mein beruflicher Einstieg im Jugendamt als Amtsvormund, nachdem ich 1980 meinen Präsenzdienst als LKW-Fahrer abgeleistet hatte. Als junger Mann mit sozialen Ambitionen gelang mir relativ leicht ein weiterer Aufstieg. Letztendlich landete ich in der Bezirkshauptmannschaft Hollabrunn, wo ich mit 25 Jahren stellvertretender Leiter des dortigen Jugendamtes wurde. In dieser Zeit ergaben sich viele Veränderungen in der sozialen Landschaft, etwa die Thematisierung von Kindesmißbrauch. Ich engagierte mich sehr für die Belange der Kinder und konnte Erwachsenen in Scheidungsangelegenheiten von Nutzen sein. Nach zehn Jahren wechselte ich in die Sozialabteilung und wurde mit 33 Jahren, nach der Pensionierung meines damaligen Vorgängers, zum Abteilungsleiter befördert. Ich war zu diesem Zeitpunkt bereits drei Jahre als Personalvertreter tätig und wurde in weiterer Folge zum Betriebsratsvorsitzenden gewählt. Damals übertrug das Land Niederösterreich der NÖ Landesakademie, einer landesinternen Verwaltungsakademie mit Sitz in St. Pölten, die Aufgabe, einen Pool von Führungskräften für die Zukunft heranzubilden. Als einer der ersten 50 wurde ich in diesem Pool zugewiesen. Diese Führungskräfteausbildung war auf drei Jahre angesetzt, jedoch wurden bereits nach zwei Jahren die ersten Leitungsposten im Bereich der Landespflegeheime vakant. Ich bewarb mich und wurde nach erfolgreichem Hearing mit einer Heimleiterposition betraut, vor allem aufgrund meiner Personal- und Wirtschaftskompetenz. Mit 35 Jahren wurde mir dann eines der größten Häuser von Niederösterreich, das Landespensionisten- und Pflegeheim in Tulln überantwortet, wo ich die folgenden sechs Jahre als Direktor tätig war. Als ich das Heim verließ, waren die Kernaufgaben, die Zusammenführung von drei Standorten auf einen einzigen Betrieb und die damit verbunden Baumaßnahmen, im wesentlichen abgeschlossen. Dabei wurden die neuen Pflegekonzepte, so beispielsweise eine der ersten Hospizstationen implementiert, außerdem wurde die Organisation der Tagespflege aufgebaut. 2003 kam dann das Angebot, bei SeneCura einzusteigen. Ich verließ daraufhin das Land NÖ und wechselte in die Privatwirtschaft. SeneCura ist zur Zeit der größte private Heimerrichter und -betreiber in Österreich, wobei alle Betten Vertragsbetten mit den jeweiligen Bundesländern sind, das heißt, jedermann kann unabhängig vom

Copyrighted material

werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Leider oft als diejenige, die berufsbedingt ein bißchen zu wenig Freizeit hat. Aber auch mein Umfeld merkt, daß mir mein Beruf Freude macht und daß ich mich gerne für etwas einsetze. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Durch freundlichen respektvollen Umgang. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Kanzlei zeichnet sich durch hohe Fachkompetenz und hundertprozentigen Einsatz für die Mandanten aus. Durch spezialisierte Teams bieten wir Beratung und Vertretung in sämtlichen Bereichen des österreichischen und internationalen Wirtschaftsrechts. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die Tätigkeit in der Kanzlei läßt nicht viel Raum für Privatleben. Manchmal ist es für mich recht schwierig, die richtige Balance zu finden und auch die wichtigen Erholungsphasen einzuräumen. Durch die begrenzte Freizeit lernt man aber, diese wirklich gut einzuteilen und gut und bewußt zu nützen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Fortbildung passiert quasi täglich, sie beginnt beim Frühstück durch Zeitungslesen, und bei der Tätigkeit als Rechtsanwalt lernt man sowieso täglich unweigerlich dazu, durch die berufliche Tätigkeit selbst und durch den Austausch mit Kollegen. Die Lektüre von Fachzeitschriften ist unerläßlich, dazu kommen Seminare, die ich in regelmäßigen Abständen besuche. In unserem Metier ist laufende Fortbildung ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man muß die Dinge selbst in die Hand nehmen, von nichts kommt nichts. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Jeder Tag bringt neue Herausforderungen, und das Ziel ist es, sie trotz aller Schwierigkeiten erfolgreich zu bewältigen. Mein Beruf macht mir viel Freude. Ziel ist es, daß das so bleibt und daneben mein Privatleben trotzdem nicht zu kurz kommt. Ich bin noch jung und flexibel, ich habe viele Möglichkeiten, deswegen gibt es auch ständig neue Ziele.

✱ Kern Andreas Ing.

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Kern & Sommersguter Bauoptimierung GmbH., 8010 Graz, Sackstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 12. Juli 1976, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Bianka. Kinder: Leonie (2004). Eltern: Friedrich und Maria. Hobbies: Laufen, Hund.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura begann ich in Graz Telematik zu studieren, bemerkte aber bereits nach wenigen Monaten, daß mir der ganze Apparat Universität nicht sonderlich zusagte. Aus diesem Grund brach ich das Studium ab und begann eine Tätigkeit bei einem Architekten, wo ich mich vor allem mit 3D-Computeranimationen beschäftigte. Danach wechselte ich zur Baufirma AST, wo ich von Anfang an die Möglichkeit hatte, Bauleitungen zu übernehmen. Unter anderem leitete ich in dieser Phase von 1998 an vier Jahre lang die Baustelle des Museumsquartiers in Wien, bevor ich wieder nach Graz zurückkehrte. Im September 2003 übernahm ich die Geschäftsführung einer Baufirma in Graz, die ich innerhalb von drei Jahren sanieren konnte, und bei der ich jetzt noch tätig bin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg zeigt sich für mich darin, daß man abends nach Hause geht und sagen kann: Es war ein schöner Tag, es hat sich gelohnt, in der Früh aufzustehen, weil ich meine Arbeit bestmöglich erledigt habe. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich kann zumindest behaupten, daß ich nach zwei Dritteln der Tage, die ich im Büro verbringe, abends nach Hause gehe und sagen kann: Heute war ich erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend ist meines Erachtens, daß man die richtigen Partner und das richtige Netzwerk hat, vor allem in unserer Branche, wo man Netzwerke braucht, um Aufträge zu akquirieren. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Wichtig ist es für mich, ausgeschlafen zur Arbeit zu kommen. Das bedingt auch, daß man sich den Schlaf nicht rauben läßt durch die Probleme des Alltags, sondern diese möglichst im Zuge der Arbeit löst. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Erfolg kann man meiner Meinung nach erst dann sehen, wenn man Mißerfolg begreift. Wenn man versteht, warum man in bestimmen Situationen keinen Erfolg hatte, weiß man den Erfolg auch eher zu schätzen. Ich glaube, daß man den Erfolg in meinem Fall ab dem Zeitpunkt festmachen kann, als ich die Baustelle des Museumsquartiers in Wien trotz aller Schwierigkeiten, die dabei auftraten, erfolgreich leitete. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Daß ich vor drei Jahren meinen Partner, Herrn Sommersguter, überreden konnte, seine Anstellung bei einer Baufirma aufzugeben und zu uns zu kommen, war aus meiner Sicht eine sehr erfolgreiche Entscheidung für unsere Firma. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Da die Baubranche eine sehr konservative Branche ist, ist es nicht einfach, in diesem Bereich sonderlich innovativ zu sein. Wir als Bauoptimierer haben allerdings die Aufgabe, oftmals zwei Schritte zurückzutreten, die Dinge gesamtheitlich zu betrachten und dann vielleicht die eine oder andere innovative Idee einzubringen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Das ist mit Sicherheit der Grazer Unternehmer Werner Gröbl, der mich dann bestärkt hat, schon in jungen Jahren den Weg in die Selbständigkeit zu gehen und die Geschäftsführung dieser Firma zu übernehmen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die größte Härte, mit der man zu kämpfen hat, ist oft die Unentschlossenheit der Auftraggeber. Es gibt keinen Plan, der von Anfang bis Ende so umgesetzt wird wie geplant, und fast jeder Auftraggeber möchte bis zum Schluß noch seine Änderungswünsche einbringen. Das ist sicherlich ein Problem, das nicht zu lösen ist. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter spielen die größte denkbare Rolle. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich achte hier auf eine gesunde Mischung aus Qualifikation, Teamgeist, Belastbarkeit und Loyalität. Das ist auch deswegen wichtig, weil wir im Gegensatz zu vielen anderen Planungsbüros ausschließlich mit fixen Mitarbeitern arbeiten. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Ausgewogenheit der Qualifikationen, die wir anzubieten haben, ist unsere größte Stärke. Dazu gehört auch die jahrelange Praxiserfahrung unserer Mitarbeiter. So können wir die praktische Seite mit der theoretischen bestmöglich verbinden. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da ich das, was ich mache, gerne mache, habe ich auch kein Problem damit, bestimmte Arbeiten zuhause auszuführen. Ich sehe es eher als verbesserte Lebensqualität an, nicht mehr als vierzig Stunden die Woche im Büro und auf Baustellen zu verbringen, sondern eben auch genug Zeit für meine Familie zu haben. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich verwende relativ viel Zeit für Fortbildung, wobei das natürlich situations- und bedarfsabhängig ist. Als Beispiel kann ich die aktuelle Klimaschutzdiskussion nennen, die auf jeden Fall Einfluß auf die Baubranche nehmen wird. Hier werden wir sicher versuchen, einiges in Fortbildung zu investieren, um in diesem Bereich ein Vorreiter sein zu können. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein unternehmerisches Ziel besteht darin, weiterhin seriös am Markt aufzutreten und mit Qualität zu punkten, mein persönliches Ziel ist es, eine gesunde Mischung aus Beruf und Privatleben zu pflegen.

Copyrighted material

✱ Kern Gerald

„Ein intaktes Privatleben ist der Grundstock für einen erfolgreichen beruflichen Werdegang."

● Zur Person

Beruf: Politiker. Funktion: Stadtparteiobmann Kapfenberg. Tätig bei: Freiheitliche Partei Österreichs, 8605 Kapfenberg, Am Pichl 11. Geboren - Datum, Ort: 8. Februar 1964, Bruck an der Mur. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Kinder: Christoph (1989), Philip (1992) und Florian (1995). Eltern: Bärbel und Adolf. Mitgliedschaften: Freiheitliche Partei Österreichs. Hobbies: Motorradfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule begann ich 1979 die Lehre zum Universalschweißer in der Firma VEW, dem heutigen Böhler Konzern, die ich mit einer staatlichen Prüfung abschloß. Ich verblieb im Konzern und arbeitete in der Reparaturabteilung im Schichtbetrieb, wechselte nach meinem Präsenzdienst ins Walzwerk, weiter in die Wärmebehandlung und verschiedene andere Abteilungen. Durch die schlechte Auftragslage der Stahlbranche in den achtziger Jahren begann unser Lohnniveau zu sinken, und ich begann mich nach alternativen Firmen umzusehen. 1987 wechselte ich im Zuge dessen in die Produktion der Papierfabrik NORSKI, was allerdings vom Arbeitszeitmodell nicht meinen Vorstellungen entsprach. Ich fand nach langer Suche eine Beschäftigung als Gebietsleiter der Außendienstzusteller der Medaprint, was anfangs eine enorme Umstellung darstellte, da ich Schichtdienste gewohnt und nunmehr nur mehr im Auto unterwegs war, was subjektiv für mich anstrengender erschien. 1994 begann ich als Betreuer des Verkaufsaußendienstes der Allianz zu arbeiten, absolvierte die Ausbildung zum Versicherungsfachmann und wagte 1999 den Schritt in die Selbständigkeit am Versicherungsmarkt. Bis 2001 minimierte ich meine Versicherungstätigkeit wieder und wechselte wiederum zur Firma Böhler in die Produktion, wo ich bis heute tätig bin. Meine politische Laufbahn baute sich im Laufe der Jahre langsam von absolutem Desinteresse bis zu meiner heutigen Tätigkeit als freiheitlicher Gemeinderat und Stadtparteiobmann in Kapfenberg seit 2005 langsam auf.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Zufriedenheit in der Familie, denn ein intaktes Privatleben ist der Grundstock für einen erfolgreichen beruflichen Werdegang. Ich erfuhr im Laufe der Jahre, daß die Zeit, die man sich nicht für seine Familie nimmt, unwiederbringlich verloren ist. Sehen Sie sich als erfolgreich? In jedem Fall ja, da ich eine intakte Familie habe und mit der derzeitigen Situation sehr zufrieden bin. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Sicherlich meine umfassende, berufliche Suche nach Zielen. Mein Horizont wurde durch meine mannigfaltigen Tätigkeiten immens erweitert. Daß mein Vater beruflich sehr lange im Ausland tätig war, untermauerte meine weltoffene Einstellung zusätzlich. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Da ich Zeit meines Lebens ein sehr flexibler Mensch war, stellten Probleme für mich immer eine Herausforderung und keinen Grund zur Resignation dar. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Immer dann, wenn ich voll und ganz hinter meinen Entscheidungen stand. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Meine Entscheidung, Böhler zu verlassen und zur Medaprint zu wechseln, war sicherlich mitentscheidend für meinen weiteren Weg, da ich dort Menschen der verschiedensten sozialen Schichten kennen lernte und im Umgang mit ihnen gefordert war. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebenswegbesonders geprägt hat? Es war mein Vater, der durch seine Auslandstätigkeit mein Weltbild entscheidend geprägt hat. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Es gab immer wieder Situationen, in denen ich nicht aufgrund meiner Qualifikation, sondern aufgrund meines Auftretens Stellen angeboten bekam. Dies und die Tatsache, daß ich immer wieder durch Freunde und Bekannte Arbeitsangebote vermittelt bekam, machte mich bis zu einem gewissen Grad stolz. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Im Zuge meiner politischen Tätigkeit lernte ich, daß ein freundschaftliches Miteinander ohne Ausgrenzung verschiedener Gruppen am sinnvollsten ist. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da ich derzeit beruflich vorgegebene Arbeitszeiten habe, wurde die Vereinbarung von Beruf und Privatleben um vieles vereinfacht. Politisch ist es ebenso, daß sich Sitzungen, die meine Anwesenheit erfordern, in Grenzen halten, was wiederum förderlich für das Privatleben ist. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Fortbildung war schon aufgrund meiner verschiedensten beruflichen Tätigkeiten immer ein wichtiges Thema. Während meiner Zeit in der Versicherungsbranche absolvierte ich die beinahe dreizehn Monate dauernde Ausbildung zum Versicherungsfachmann, die ich letztendlich auch positiv abschloß. Immer auf dem laufenden zu sein ist für mich auch heute noch wichtig, allerdings versuche ich das in letzter Zeit im wesentlichen im Rahmen von Gesprächen, weniger durch den Besuch von Seminaren zu verwirklichen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Flexibilität und Weltoffenheit sind der Schlüssel zum Erfolg. Es ist nicht entscheidend, einen Beruf zu erlernen und diesen ein Leben lang auszuüben. Chancen zu erkennen und zu nutzen ist hilfreicher, als stur in verhafteten Strukturen zu denken. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Meine Gesundheit zu erhalten, weiter genügend Zeit für meine Familie erübrigen zu können und meinen Kindern die Ausbildungen zu ermöglichen, die sie sich wünschen.

✱ Kerneza Hermann

● Zur Person

Beruf: Tischlermeister, Innenarchitekt. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Kondiplan Kerneza GmbH., 8605 Kapfenberg, Schimphofstraße 5. Geboren - Datum, Ort: 17. August 1958, Bruck an der Mur. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Anna. Eltern: Dorothea und Hermann. Mitgliedschaften: Vizeobmann des Kapfenberger Skivereines, Symphonisches Orchester Kapfenberg. Hobbies: Sport, Musik, Kultur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Grundschule absolvierte ich die Tischlerlehre in Kapfenberg und anschließend die Grazer HTL am Orweinplatz, wo ich 1980 die Meisterprüfung als Tischler und Innenarchitekt bestand. Die nächsten drei Jahre arbeitete ich für ein Architekturbüro in Mürzzuschlag, wechselte dann zur deutschen Ladenbaufirma Eichinger mit Büroniederlassung in Kapfenberg. Hauptbetätigungsfeld war hier die Planung von Geschäftseinrichtungen, insbesondere für Konditoreien und Kaffeehäuser, womit ich mich auch im Jahr 1994 selbständig machte.

Copyrighted material

✱ Kieslinger Michael MA

„Wenn ich weiß, was ich wirklich tun möchte und was mir Freude macht, ergeben sich viele Dinge automatisch."

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: FLUIDTIME Data Services GmbH., 1040 Wien, Phorusgasse 8. Geboren - Datum, Ort: 25. Februar 1970, Sighartöing. Eltern: Mathilde und Hermann. Hobbies: Lesen, Sport, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte in Oberösterreich das Gymnasium und parallel dazu an der Musikschule eine Klarinettenausbildung. Nach der Matura gab es einige kleine Versuche, ein Studium zu beginnen, konkret entschied ich mich dann 1990 für das Studium Computermusik und elektronische Medien an der Musikhochschule Wien. In dieser dreijährigen Ausbildung erlernt man die Komposition mit Computern. Nebenbei war ich als Künstler tätig, führte Musik auf und machte Ausstellungen. Mein Ausbildungsweg führte mich 1998 weiter nach London, wo ich ein Master-Studium am Royal College of Arts zum Thema Interaktion-Design absolvierte, das ich im Jahr 2000 abschloß. Im Rahmen dieses Studiums wird die Gestaltung von Technologien und Medien wie Computer, Handys oder Aufnahmegeräte vermittelt, um sie für die Benutzer einfach bedienbar und auf der anderen Seite optisch ansprechend und sympathisch zu machen. Zwischen den beiden Ausbildungen an der Wiener Musikhochschule und in London erfolgte mein Einstieg ins Berufsleben. Ich arbeitete ab 1993 als Forschungsassistent für das Royal College of Technology, dessen Hauptsitz in Stockholm liegt; mein Aufgabenbereich war die Entwicklung von Software, die durch die Umsetzung verschiedener Gestiken und Bewegungen Musik erzeugt. Ziel war die Entwicklung neuer Musikinstrumente. 1997 erhielt ich für diese Arbeit einen Forschungspreis des Lions-Club Linz für wissenschaftliches Arbeiten im Multimedia-Bereich. Ich war für dieses Projekt bis 1998 tätig, vorwiegend in Österreich, mit kleinen Abstechern nach Schweden. Danach studierte ich in London Interaktionsdesign und begann mich schließlich von der künstlerischen Richtung zu entfernen; mein Interesse bewegte sich mehr in Richtung Gestaltung von Alltagsgegenständen und Alltagswelten. Von 2000 bis 2004 war ich Assistenzprofessor in der italienischen Stadt Ivrea, der Heimat des früheren Büromaschinenherstellers Olivetti. Dort sponserte die Telekom Italia ein Institut, das sich mit neuen Technologien beschäftigte, um innovative Services und Produkte auf den Markt zu bringen. Es war gleichzeitig ein Forschungs- und Ausbildungsinstitut, sehr klein, aber international orientiert. Wir hatten 80 Studenten aus 23 Ländern, mein Tätigkeitsbereich bestand jeweils zur Hälfte aus Forschung und Lehre. Um den Kreis zu meiner heutigen Firma zu schließen, müssen wir noch einmal nach London ins Jahr 2000 zurückblicken, wo ich im Rahmen meiner Diplomarbeit ein Konzept namens Fluidtime entwickelt hatte, das sich mit der Gestaltung von Zeit beschäftigt. Früher wurde Zeit ja sehr strikt und unflexibel gehandhabt, was sich erst mit dem Aufkommen von Computer- und Handytechnologien änderte. Die Zeitabläufe sind flexibler, auch im Geschäftsleben beginnt man „Just-in-time"-Produktionen zu machen, um flexibel einen Bedarf abdecken zu können. Und mit Fluidtime sollten Produkte, Services und Dienstleistungen entwickelt werden, um die Menschen im Berufs- und Freizeitleben auf flexible Weise zu unterstützen. Aus meiner Diplomarbeit entstand das erwähnte Forschungsprojekt in Italien und in weiterer Folge im August 2004 die Fluidtime Data Services GmbH in Wien. Wir beschäftigen uns jetzt vorwiegend mit Live-Informationen - alle relevanten Informationen, die sich dynamisch entwickeln, werden an Medien wie Handy, Computer oder Internet kommuniziert. Ein Beispiel: Mit unserem System kann man per Handy oder Laptop abrufen, wann genau der nächste Autobus an der gewünschten Haltestelle eintreffen wird - und zwar unter Berücksichtigung aktueller Ereignisse wie Stau oder Schneefall. Die so gewonnene Zeit kann der User entsprechend sinnvoll nutzen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Zunächst muß ich meine Wünsche und Ziele konkret definieren. Kann ich sie dann tatsächlich erfüllen oder erreichen, habe ich Erfolg. Diese Ziele sind natürlich individuell, sie können beruflich oder privat, kurz- oder langfristig sein. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, nach meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. Klarerweise muß man seine Vorstellungen und Ziele von Zeit zu Zeit an die Realität anpassen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe die Fähigkeit, mir vorstellen zu können, was ich überhaupt erreichen möchte. Dann bringe ich den Mut auf, es zu versuchen. Auf dem Weg zu seinem Ziel braucht man dann Disziplin und Willenskraft. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Entscheidend ist es, authentisch zu bleiben. Ich kann nicht einen anderen Menschen eins zu eins kopieren, weil das ja nichts mit meiner Persönlichkeit zu tun hat. Ob ich dann mit einer exklusiven, originellen Idee zum geschäftlichen Erfolg komme, oder in einer Branche, wo sich bereits viele andere tummeln, ist nicht ausschlaggebend. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich stamme aus einer Unternehmerfamilie und wurde daher vom Elternhaus geprägt, das unternehmerische Denken erlebte ich alltäglich mit. Auch meine ersten Vorgesetzten waren Leitbilder für mich, von denen ich mir gewisse Dinge abschauen konnte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? In meinem privaten Umfeld, von Familie und Freunden, bekam ich immer genügend Unterstützung und Anerkennung. Beruflich bekomme ich manchmal Anerkennung, wo ich sie gar nicht erwarte, und manchmal nicht, wo ich sie eigentlich erwartet hätte. Aber damit kann ich umgehen. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Man sieht mich wohl als geschäftigen Menschen, der viel unternimmt, und mit Optimismus und Spaß an die Dinge herangeht. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ziele, die ich mir für die Firma setze, kann ich nur mit dem Team erreichen. Es ist meine Aufgabe und Verantwortung, für die Mitarbeiter ein angenehmes und positives Arbeitsklima zu schaffen. Wenn sie dann entsprechend agieren und reagieren, sehe ich das als Erfolg. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Zunächst muß die fachliche Qualifikation gegeben sein, die relativ leicht zu überprüfen ist. Entscheidend ist dann die Frage, ob der Bewerber zu uns - und wir zu ihm passen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Es ist wichtig, für jeden Mitarbeiter einen Raum zu schaffen, in dem er sich wohl fühlt. Das kann ein physikalischer Raum, aber auch ein Freiraum für persönliche Entwicklungsmöglichkeiten sein. Dadurch werden die Mitarbeiter automatisch motiviert. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind ein klassisches Kreativunternehmen - die Entwicklung und Umsetzung von neuen Ideen und Möglichkeiten ist unsere Stärke. Aber auch auf die Bereiche Design und Interaktion legen wir großen Wert. Unsere Produkte und Dienstleistungen sollen sinnvoll, sympathisch und einfach zu bedienen sein. Außerdem gehen wir flexibel und individuell auf die Wünsche der Kunden ein. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Wir versuchen so viel wie möglich von den Mitbewerbern zu lernen und in weiterer Folge besser zu machen. Auch Kooperationen sind denkbar, um komplementäre Möglichkeiten auszunutzen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die Firma und der Beruf haben einen sehr hohen Stellenwert in meinem Leben - ich bin in

Copyrighted material

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das TGM mit Fachrichtung Elektrotechnik und legte 1982 die Matura ab. Anschließend absolvierte ich den Zivildienst und trat Anfang 1984 ins Berufsleben ein. Ich hatte zwei Optionen: die technische Schiene mit Entwicklung und Programmierung von Software, oder der Einstieg in den Bereich Vertrieb und Marketing. Da ich lieber mit Menschen zu tun haben wollte als vor dem Computer zu versauern, entschied ich mich für das Angebot des Meßtechnikunternehmens Gould Electronics, wo ich mir fünf Jahre lang die ersten Sporen am Sektor Technischer Verkauf und Marketing verdiente. 1989 verspürte ich den Wunsch in die IT- und EDV-Branche umzusteigen, und so wechselte ich zu Kreiger Computer Products. Diese Firma mit Sitz in Klagenfurt versuchte damals, eine österreichische PC-Linie aufzuziehen. Dort war ich zwei Jahre tätig, zuletzt als stellvertretender Geschäftsführer der Niederlassung Wien, ehe das Unternehmen leider Konkurs anmelden mußte. So ging ich 1991 zu Tektronix, einem damals weltweit renommierten Hersteller von Meßtechnik, Unix Computersystemen, grafischen Terminals und Farbdruckern. Bald nach meinem Eintritt wurde vom amerikanischen Headquarter aus der Unix-Bereich aufgelassen, der auch in meine Zuständigkeit fiel. Ich erhielt aber das Angebot, Terminals und Farbdrucker weiter zu betreuen, und wurde 1992 Vertriebsleiter Österreich für diese Produkte. Im Jahr 1994 stieg ich zum kleinen Software-Entwicklungshaus X-Soft GmbH um und hatte das Glück, die noch junge Firma mit aufbauen zu dürfen. Dort war ich als Vertriebsleiter und später als Prokurist tätig. 1997 begann ich bei X-Soft mit Security-Ansätzen zu arbeiten, dann signalisierte der deutsche Großkonzern T-Systems Interesse, und 1999 beschlossen die Gesellschafter, X-Soft an T-Systems zu verkaufen. Ich war unter diesen geänderten Eigentümerverhältnissen noch bis 2001 in der Firma tätig. Die Mitarbeiter waren demotiviert, wir führten einige Gespräche, wie es in Zukunft weitergehen soll, und so reifte der Entschluß, mich selbständig zu machen. Wir hatten im Securitybereich einige Erfahrungen gesammelt, daher gründete ich 2001 die CoreTec GmbH und holte einen Teil der ehemaligen X-Soft-Mannschaft mit an Bord. Die Firma ist auf Sicherheitslösungen im IT-Bereich spezialisiert - wir helfen unseren Kunden, ihre Daten und Informationen vor fremdem Zugriff zu schützen und ihre Arbeit im Netzwerk sicher und störungsfrei zu gestalten. Wir arbeiten mit internationalen Herstellern solcher Securitylösungen zusammen und installieren, konfigurieren und warten die Software bei den Kunden, zu denen in erster Linie internationale Großkonzerne, der öffentliche Bereich und Organisationen mit Niederlassungen in Österreich zählen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich möglichst viele meiner Ziele erreiche, entsteht eine innere Zufriedenheit, die ich als Erfolg definiere. Mit dem Unternehmen bin ich erfolgreich, wenn die gesteckten Zielvorgaben erreicht werden, ich den Mitarbeitern einen sicheren und interessanten Arbeitsplatz bieten kann und die Kunden mit unserer Arbeit zufrieden sind. Erfolg heißt aber auch, schwierige und kritische Situationen zu meistern. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich gründete mit Vertrauen in meine Fähigkeiten ein Unternehmen, das sich nicht als Luftblase erwies, sondern sich nun seit fast sechs Jahren erfolgreich am Markt behauptet. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich verfüge über ein ziemlich gutes Menschenverständnis und kann mich flexibel auf ganz unterschiedliche Situationen einstellen. Das ist ein natürliches Talent und nicht durch diverse Verkaufstrainings oder Führungsseminare antrainiert. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Wir können es uns nicht leisten, Dinge auf die lange Bank zu schieben. Daher werden Entscheidungen meist sehr rasch getroffen. Bei großen Projekten ist es für mein Team und mich selbstverständlich, auch Sonder- und Nachtschichten einzulegen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Mein erstes großes Erfolgserlebnis hatte ich bei Gould Electronics, als mir der amerikanische Firmenboß zur hundertprozentigen Erreichung der Umsatzvorgaben gratulierte. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Als ich 1997 begann, mich mit IT-Security und hier mit dem Teilbereich „White Hat Hacking" zu befassen, war das sicher eine entscheidende und erfolgreiche Weichenstellung für meine spätere Karriere. Damals leisteten wir auf diesem Gebiet echte Pionierarbeit. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ing. Arno Witschar, Geschäftsführer von Gould Electronics, prägte mich, weil er mich bei meinem Einstieg ins Berufsleben unterstützend begleitete und mich in die Geheimnisse des Vertriebes einweihte. Ohne ihn wäre ich heute nicht da, wo wir mit der Firma stehen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter mit ihrem Know-how sind das Kapital des Unternehmens. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Um Sicherheitslücken aufzudecken, müssen wir ja immer wieder Hackerangriffe simulieren. Gerade im Sicherheitsumfeld ist es daher wichtig, daß die Mitarbeiter eine „saubere" Vergangenheit haben. Ist das ebenso gegeben wie die fachliche Qualifikation, richte ich mich stark nach der Persönlichkeit und dem Charakter eines Bewerbers. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ein Großteil der Mitarbeiter bringt schon eine hohe Eigenmotivation mit, weil unser Job ja sehr spannend und abwechslungsreich ist. Darüber hinaus versuche ich, ein familiäres, freundschaftliches Arbeitsumfeld zu schaffen, in dem sich die Mitarbeiter wohl fühlen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Im Vergleich zu den meisten anderen Firmen unserer Branche liegt der Fokus von CoreTec ausschließlich auf dem Sicherheitsbereich. Diese hundertprozentige Spezialisierung ist unsere große Stärke. Wir müssen schneller sein als der „Angreifer" und diesen Zeitvorsprung nützen, um entsprechende Gegenmaßnahmen zu setzen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Der Beruf nimmt mich sehr in Anspruch. Trotzdem versuche ich, mir genügend Zeit für das Privatleben abzuzwacken, um hier einen gewissen Ausgleich zu schaffen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? In unserer Branche passiert Fortbildung täglich, speziell die Recherchearbeit im Internet ist fixer Bestandteil unserer Arbeit. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Vergeßt neben der fachlichen Ausrichtung niemals die menschliche Komponente. Es gibt viele brillante Techniker, die hochspezialisierte Arbeit am Computer verrichten, dabei aber die Menschen rundherum und dabei letztlich auch sich selbst vergessen. Kommunikation und der richtige Umgang mit Menschen sind wesentliche Erfolgsfaktoren. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte mit CoreTec den derzeitigen Status erhalten - das ist mein mittelfristiges Ziel, bei dem es natürlich auch kleine Zwischenziele gibt. Die Kundenzufriedenheit steht an erster Stelle, und diese möchte ich nicht durch Expansion um jeden Preis gefährden.

Kissler Christine

Zur Person

Beruf: Maler, Tapezierer, Kaufmann. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Hammerbacher Leopold GmbH., 2193 Wilfersdorf, Mistelbacher Straße 44. Geboren - Datum, Ort: 16. Jun 1948, Mistelbach. Kinder: Werner (1968) und Christian (1972). Hobbies: Beruf, Garten, Blumen

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich eine kaufmännische Lehre. Nachdem meine Söhne zur Welt gekommen waren, war ich einige Jahre zu Hause. 1980 begann ich beim Raumausstatter Leopold

Copyrighted material

Universität von Nebraska ebenfalls ein hochinteressantes Kurzstudium. Meine Konzessionsprüfung für das Güterbeförderungsgewerbe legte ich 1996 ab. Es folgten weitere Ausbildungen, unter anderem zum Gefahrengutbeauftragten oder zum Auditor. Mein beruflicher Aufstieg zum Prokuristen des familieneigenen Betriebs Paul Klacska GmbH mit europaweit 1.035 Mitarbeitern begründet sich auf das außergewöhnliche und gegenseitige Vertrauensverhältnis speziell zu meinem Vater und meinem Bruder, die an meinen geschäftlichen und persönlichen Potentialen festhielten. Schon kurz nach meinem Vollentritt in das Unternehmen baute ich Niederlassungen in Bulgarien, Serbien und Rumänien auf, wo ich derzeit als Geschäftsführer die Verantwortung innehabe. Meine Karriere ist auch eng verbunden mit meinem Aufstieg in der Wirtschaftskammer, wo ich nun seit dem Jahr 2005 Obmann der Sparte Transport und Verkehr der Wirtschaftskammer Wien bin. Ich empfinde diese Berufung als spannende Herausforderung und bin damit der Hauptfunktionär einer riesigen Lobby. Diese Sparte umfaßt das Personenbeförderungsgewerbe, die Taxilenker ebenso wie die Luftfahrtbetreiber und das Güterbeförderungsgewerbe. Diese Spitzenfunktion wird genauso geschätzt und anerkannt wie mein unternehmerischer Erfolg, und deshalb ist es normal, daß meine Meinung und Kompetenz auch in weiteren Ausschüssen und Aufsichtsratfunktionen ebenfalls sehr willkommen ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Klacska-Gruppe ist ein Familienunternehmen und zugleich ein europaweit etablierter Konzern. Ich bin der Hauptverantwortliche, um den Erfolgsweg weiterzuführen. Das heißt für mich, in allen Ländern, in denen wir unsere Unternehmen führen, ständig mit den Mitarbeitern einen Dialog zu führen - vor Ort. Ich biete sehr viele Sozialleistungen und Stabilität. Wer mit mir arbeitet und sich für unser Unternehmen einsetzt, braucht nie um seinen Arbeitsplatz zu fürchten, das wird in den Oststaaten sehr geschätzt. Wir wollen nicht immer die größtmöglichen Gewinnspannen ausschöpfen. Im normalen internationalen Wirtschaftsgetriebe gibt es auch hin und wieder etwas magere Zeiten, dann will ich aber auch, daß sich meine treuen Bediensteten an meine Loyalität erinnern und bei diversen Forderungen etwas Geduld zeigen. Ich konnte mit diesem offen gehandhabten Gemeinschaftssinn schon kritischere Situationen wieder in die Erfolgskurve umleiten. Das macht für mich einen Sinn und ist ein anderer Weg als ihn viele sehr renommierte Konzerne einschlagen, die sehr schnell entsprechend der Zahlen reagieren und nicht lange zögern würden, hunderte Mitarbeiter zu entlassen. Es entspringt aus meinem ganz persönlichen sozialen Gewissen, daß ich diesen Weg gewählt habe, und das ist eben auch Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ganz sicher. Ich bin ein Mann, der den Kontakt zu den Mitarbeitern sucht, und ich genieße die gemeinsame Arbeit für ein Ziel wirklich sehr. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Eine sehr gute Ausbildung ist die Basis in meinem Beruf. Ich konnte zudem ein funktionierendes Netzwerk knüpfen. Die Kompetenz, die ich mir erwarb, setze ich sehr treffsicher und bestimmt ein. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Vater ist eine zentrale Person, was meine Entwicklung betrifft. Ich konnte wirklich sehr viel von seinen Stärken auf meine Person umlegen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Wir haben Qualitätsparameter, die in allen Ländern gelten. Darüber hinaus sind es landesspezifische Merkmale, die wir berücksichtigen und nach denen wir unsere Niederlassungen ausrichten. So ist es nach meinen Erfahrungen sehr gut, wenn neue Mitarbeiter ihre Heimat sehr gut kennen, aber im Ausland studiert haben und gewisse Erfahrungen aus Branchen mitbringen, die mit dem Mineralöltransport überhaupt nicht in Verbindung standen. Solche Mitarbeiter gehen einfach unbefangener und neutraler an den Markt und die Aufgaben unseres Unternehmens heran. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Innovation ist die wesentlichste Stärke des Unternehmens. Wir entwickeln gemeinsam mit unseren Kunden Lösungen und bestimmen damit nicht unwesentlich den gesamten Mineralölmarkt mit. Es ist mir gelungen, Transportrichtlinien zu entwickeln, die von allen wichtigen Transporteuren mitgetragen werden. Unsere Lenker sind bestens geschult, ihre Tätigkeit hat oberste Priorität. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich stamme aus einer Familie mit jahrzehntelanger Unternehmertradition. Ich bin, was die Verbindung von beruflichen Aufgaben mit dem Privatleben betrifft, von Jugend her auf eine gewisse Komplexität eingestellt bzw. damit aufgewachsen. Meine Frau teilt mein Leben mit mir und steht voll hinter unseren Familienzielen, sie gibt mir enorme Stabilität, um durchzuhalten. Ich bin ihr unter anderem auch deshalb zu großem Dank verpflichtet. Wir verstehen uns weiters auch als eine gemeinsame und starke Einheit mit meinen Eltern und der Familie meines Bruders. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Aufgrund meiner Kammertätigkeit genieße ich einen besonderen Vorteil, was die Weiterbildungsmöglichkeiten betrifft. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Chancen zu ergreifen und mit Mut und Selbstvertrauen umzusetzen, war immer mein Motto, das ich auch weitergeben möchte.

✱ Klais Theodor Ing.

● Zur Person

Funktion: Mitglied des Vorstandes, Technischer Unternehmensbereichsleiter Hochbau. Tätig bei: Strabag SE., 1220 Wien, Donau-City-Straße 9. Geboren - Datum, Ort: 9. April 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Kriemhild. Kinder: Dr. med. vet. Simone (1974). Eltern: Dr. phil. Rudolfine und Theodor. Mitgliedschaften: Wirtschaftsklub, Verein Camillo Sitte. Hobbies: Bergsteigen, Klettern, Motorradfahren, Jagd, Musik, Golf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorträge an der HTL.

STRABAG

www.strabag.com

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in einfachen, aber geordneten Verhältnissen auf und besuchte die HTL für Hochbau in der Schellinggasse, wo ich 1974 maturierte. Da ich bereits nach der Matura heiratete und 1974 schon unsere Tochter zur Welt kam, mußte ich natürlich zum Familienerhalt beitragen und begann nach dem HTL-Abschluß bei der Firma Hoffmann & Maculan zu arbeiten. Entgegen meiner Ausbildung wurde ich aber im Bereich Ingenieurtiefbau eingesetzt, und zwar bei der Maculan-Firma Solco, die sich mit Spezialfundierungen befaßte. Ich war auf Baustellen in ganz Österreich im Einsatz und konnte mich genau mit den damals aufkommenden technischen Entwicklungen in dieser Sparte auseinandersetzen. Nach etwa sechs oder sieben

Copyrighted material

bin in der Lage, mir rasch ein Bild von den Anforderungen eines bestimmten Sachverhaltes zu machen. Auch vermag ich komplexe, neue Situationen gut zu bewältigen und zu strukturieren. Dabei zeichnen mich hohes Kommunikationsgeschick, rhetorische Fähigkeiten und Verhandlungskompetenz aus. Auch bewähre ich mich neben der Bewerkstelligung von Fachthemen stets in der Organisation von Arbeitsteams. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Für Fragen in meinem Bereich ist die Analyse das Allerwichtigste. Das Leben läßt sich in den seltensten Fällen monokausal erklären. Meistens sind viele verschiedene Einflüsse und Zusammenhänge zu eruieren, ehe sich ein Sachverhalt umfassend beurteilen läßt. Vor Jahren legte ich die Unternehmensberaterprüfung ab, und auch diese Erfahrung ließ mich den Wert einer gründlichen Analyse der jeweiligen Situation erkennen. Die Analyse ist eben oft die halbe Miete für den Erfolg bzw. eine gute Lösung. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Vorbilder, an denen man sich orientieren kann, sind in jedem Lebensabschnitt wichtig. Mich prägte mein erster Vorgesetzter bei Mobil Öl, ebenso der Generaldirektor von Sempert. Letztendlich sollte man aber sich selbst treu bleiben und seinen eigenen Weg gehen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mir ist es wichtig, Mitarbeiter zu einer hohen Eigenverantwortung und Selbständigkeit anzuregen. In meiner Abteilung erachte ich es als wesentlich, wichtige Rechtsthemen miteinander zu besprechen, ehe sie umgesetzt werden. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Zuverlässigkeit ist das Um und Auf, gerade in einer Rechtsabteilung. Außerdem muß man eine gemeinsame Sprache sprechen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Sempert versteht sich in seinen Geschäftsbereichen als Kostenführer, und mit dieser Stellung streben wir kontinuierliches internationales Wachstum an. Wir sind sehr stolz auf unseren guten Ruf, was die Qualität unserer Produkte betrifft, die Vorreiterrolle, die wir in unserer Branche einnehmen, und unsere Innovationsfreude. Außerdem ist das Management an den jeweiligen Standorten mit regionalen Partnern besetzt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Meine Frau übernahm das elterliche Unternehmen, und auch ich bin beruflich sehr engagiert. Unsere Wochenenden gehören jedoch der Familie, wo wir dann viel mit unseren Kindern unternehmen. Sport ist uns allen sehr wichtig, und mein ganz persönliches Hobby ist noch die Jagd. Dabei kann ich mich auch gut entspannen, und manchmal begleitet mich auch mein Sohn dabei. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich erkannte an meinem eigenen Beispiel, aber auch an meinem Sohn, daß die Voraussetzung für Erfolg ist, seine Talente und Begabungen beruflich einzubringen. Nur das, was man gerne macht, macht man auch gut. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Es warten noch ausreichend Herausforderungen in meinem Bereich auf mich, auch wenn ich mir gut vorstellen kann, andere Aufgabenstellungen zu übernehmen.

✱ Klocker Barbara

● Zur Person

Beruf: Bürokauffrau. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Sennereigenossenschaft Fügenreg. Gen.m.b.H., 6263 Fügen, Dorfstraße 315. Geboren: Datum, Ort: 14. Dezember 1979, Schwaz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Franz Gruber. Eltern: Richard und Maria. Hobbies: Gartenarbeit, Basteln.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Bundeshandelsschule begann ich im Verkauf in der Sennereigenossenschaft Fügenreg. Gen.m.b.H. Im Zuge der Ausdehnung meiner Tätigkeit auf Schreibarbeiten sowie allgemeine Büro- und Buchhaltungstätigkeiten und die damit verbundenen Aktivitäten bot man mir Ende 2006 die Stelle einer Geschäftsführerin an, die ich auch annahm. Unser Unternehmen produziert Produkte für verschiedene Marken und Firmen, die auch im benachbarten Ausland, wie beispielsweise in Bayern, vertrieben werden.

> „Die Anerkennung durch Arbeitgeber und Kunden bedeutet für mich Erfolg."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich am Ende des Tages sagen kann, meine Tätigkeit gewissenhaft erledigt zu haben, fühle ich mich erfolgreich. Die Anerkennung durch Arbeitgeber und Kunden bedeutet für mich ebenfalls Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Seit Beginn meiner jetzigen Tätigkeit vor einem halben Jahr sehe ich mich als erfolgreich, da mein Arbeitgeber und die Kunden zufrieden mit meiner Leistung sind. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine Verläßlichkeit und Genauigkeit waren ausschlaggebend für meinen Erfolg. Auch meine Fähigkeit, verschiedenartige Tätigkeiten auszuführen, war hilfreich. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Indem im Team über anstehende Entscheidungen gesprochen wird, werden etwaige Hürden erfolgreich genommen. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Es ist schon möglich, daß manche Geschäftspartner glauben, mit Frauen anders verhandeln zu können. Ich bin jedoch selbstbewußt genug, meinen Standpunkt zu vertreten. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Es sind immer noch viele Dinge zu erledigen, sodaß dieser Gedanke bis jetzt noch nicht aufkam. Die derzeitige Position der Firma ist das Ergebnis des gesamten Teams. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Originalität ist in unserem Unternehmen besser - von der Kreativität lebt unser Erfolg zu einem großen Teil. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Lebensgefährte Franz Gruber stand stets hinter meinen Entscheidungen, was sehr wichtig für mich war und ist. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Unsere Mitarbeiter sind sehr wichtig, und ich habe auch das Glück, ein gutes Team hinter mir zu wissen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Körperliche Stärke, Verantwortungsbewußtsein, genaues Arbeiten und ein hygienisches Erscheinungsbild sind wichtige Punkte. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? In der Firma herrscht generell ein kollegiales und familiäres Betriebsklima. Da ich sozusagen vom Verkauf in meine derzeitige Position wechselte, gibt es ein freundschaftliches Verhältnis. Dies wird sicherlich auch von den Mitarbeitern so gesehen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Flexibilität bei der Milchabholung, beispielsweise auch auf entlegenen Höfen, ist eine Stärke unseres Betriebs. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Es gibt im Zillertal insgesamt drei große Sennereibetriebe. Jeder Betrieb stellt seine speziellen Sorten her, wodurch die Konkurrenz nicht sehr groß ist. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich versuche, diese beiden Bereiche zu trennen und die Arbeit auch gedanklich in der Firma zu lassen, wenn ich sie verlasse. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es ist für einen jungen Menschen wichtig, seine Tätigkeit gewissenhaft zu erledigen, nicht stehenzubleiben und offen für Neues zu sein. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Es ist geplant, den Käsekeller zu vergrößern, da die Lagerkapazitäten derzeit begrenzt sind. Im Zuge dessen sollte der Betrieb ausgeweitet werden können. Ihr Lebensmotto? Nütze den Tag.

Copyrighted material

Gundorf der Akademie für Landwirtschaftswissenschaften, war als Abteilungsleiter in der Forschung tätig, promovierte 1969 und habilitierte mich 1979. 1980 wurde ich als Dozent an die Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg berufen, 1985 erfolgte die Berufung zum ordentlichen Professor. Bis 1992 war ich in Forschung und Lehre tätig, betreute 13 Doktoranden und zwei Habilitanden. Seit 1992 bin ich als Hochschullehrer freiberuflich an verschiedenen privaten Bildungseinrichtungen tätig, seit 1995 auch als Lehrer an der Berufsakademie für Bilanzsteuerrecht und Kostenrechnung.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich das positive Resultat in dem Bestreben, bestimmte Zielsetzungen zu erreichen. Erfolg führt zu Freude, Stolz und ist Motivation, weiterzumachen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend war das Vorbild meiner Eltern, die mir vorlebten, daß man mit Fleiß und Zielstrebigkeit viel erreichen kann. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich war bereits an der Fachschule für Landwirtschaft erfolgreich, so gehörte ich 1955 zu den dreibesten Absolventen. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Als Betriebsleiter, als Leiter einer Forschungsabteilung an einem Akademieinstitut und als Leiter eines Wissenschaftsbereiches an der Universität gab es Situationen, in denen erfolgreiche Entscheidungen für die Sachfrage selbst und für die daran beteiligten Personen von besonderer Bedeutung waren. Es handelte sich oft um betriebsökonomische Sachverhalte, verbunden auch mit politischen Risiken. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Originalität ist Voraussetzung für dauerhaften Erfolg. Daneben kann Imitation auch für nachhaltigen Erfolg hilfreich sein, versteht man sie nicht als Nachahmung, sondern verbindet mit ihr Vorbild und Vorbildfunktionen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Von Bedeutung für meinen wissenschaftlichen Werdegang war Prof. Dr. habil. Dr. h.c. Otto Rosenkranz. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die größte Anerkennung war die Berufung zum ordentlichen Professor. Anerkennung waren für mich aber auch voll besetzte Hörsäle sowie sehr gut besuchte Fachvorträge. Daneben erhielt ich verschiede Auszeichnungen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mitarbeiter waren entscheidend für meinen beruflichen Erfolg. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ausschlaggebend waren Leistungsbereitschaft und die Fähigkeit, im Kollektiv zu arbeiten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das gelang mir nur mit der uneingeschränkten Unterstützung meiner Frau, die das Familienleben und die Kindererziehung managte. Ihr habe ich viel zu verdanken. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Die berufliche Fortbildung beanspruchte ungefähr die Hälfte meiner Freizeit. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Die nächsten Generationen sollten sich für die Wertevorstellungen ihrer Vorfahren interessieren. Werte kann man akzeptieren oder ablehnen und durch andere ersetzen, aber dazu muß man erst einmal welche entwickeln. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte viel Wissen an die Jugend weitergeben. Ihr Lebensmotto? Niemals aufgeben.

Knapp Viktoria

Zur Person

Beruf: Friseurin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Trend Haarstudio Andrea., 6123 Terfens, Spitzarche 5. Geboren: Datum, Ort: 25. November 1959, Schwaz. Familienstand: Verheiratet mit Richard. Kinder: Simon (1983) und Stefanie (1989). Mitgliedschaften: Kolpingbühne Wattens. Hobbies: Theaterspielen, Wandern, Schwimmen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule besuchte ich ein Jahr die Verwaltungsschule, einen Schultyp, den es inzwischen nicht mehr gibt. Dann begann ich mit der Lehre zur Friseurin, die ich 1977 beendete. Ich war anschließend bis zur Geburt meines Sohnes insgesamt sechs Jahre bei meinem Mann im Büro tätig. Im Jahr 2000 entschloß ich mich, den Salon in Terfens zu übernehmen. Es war eigentlich nie mein Ziel, mich selbständig zu machen, dieser Entschluß beruht eigentlich auf einem Zufall. Ich erfuhr, daß der Salon in Terfens schon geschlossen war, meine Vorgängerin hatte eine Stelle an der Berufsschule angetreten, und schaute ihn mir an. Meine Alternativen, zurück in den Beruf als Friseurin zu kehren, waren mit 40 Jahren nicht sehr groß und das finanzielle Risiko war nicht sehr hoch, deshalb übernahm ich den Salon. Ich bereue diesen Schritt nicht, im Gegenteil. Ich bin sehr froh, mich selbständig gemacht zu haben. Anfangs führte ich den Salon alleine, mittlerweile bilde ich meine Tochter aus, die sich im dritten Lehrjahr befindet. Wir arbeiten sehr gut zusammen und sind ein motiviertes Team.

> „Man muß sich nicht immer den Kopf zerbrechen, es kommt alles so, wie es kommen soll."

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg zu definieren ist schwierig. Ich bin der Meinung, daß es keinen beruflichen Erfolg gibt, wenn man privat nicht ebenso erfolgreich ist. Das Privatleben ist sehr wichtig, es hat nicht viel Sinn, sich nur auf den beruflichen Erfolg zu konzentrieren. Ich stehe selbst nicht so gerne im Mittelpunkt, für mich ist es wichtig, das, was ich mache, bestmöglich zu machen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja und nein. Ich bin dankbar für das, was ich erreicht habe. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich setzte mich mit meiner gesamten Persönlichkeit ein. Ich bin mit Leidenschaft und ganzem Herzen bei der Arbeit und kann gut mit Menschen umgehen. Das Können ist zwar auch wichtig, aber die menschliche Seite spielt eine große Rolle. Ich bin auch sehr ehrlich. Eine gewisse Wärme gehört auch zu meinen persönlichen Eigenschaften. Ich bin kein Egoist. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Lehrherrin Johanna Stocker hat mich sicher geprägt, und auch eine Arbeitskollegin, mit der mich ein freundschaftliches Verhältnis verbindet, hatte einen gewissen Einfluß bei meiner Entscheidung zur Selbständigkeit. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die Anerkennung meiner Kunden ist mir am wichtigsten. Ich habe zum Großteil Stammkunden, was mich sehr freut. Es ist wichtig für mich zu sehen, daß meine Arbeit geschätzt wird. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Menschlichkeit und Wärme spielen bei uns eine große Rolle. In einem kleinen Ort wie Terfens ist die direkte Konkurrenz sicher nicht so groß, aber im Umfeld haben sehr viele neue Ketten aufgemacht. Da muß man sich durch qualitätsvolles Arbeiten und persönliches Service absetzen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Es gelingt mir sehr gut, die beiden Bereiche zu vereinbaren. Am Samstag haben wir bis 13 Uhr geöffnet, aber der Sonntag gehört der Familie, und am Montag erledige ich geschäftliche Dinge. Es ist sehr wichtig für mich, meinen Kopf frei zu bekommen und Zeit für mich und meine Familie zu haben. Ich versuche auch private Dinge nicht in den Beruf einfließen zu lassen. Das ist ganz wichtig, weil ich mit meiner Tochter zusammenarbeite. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich habe mich immer weitergebildet, auch als ich nicht in meinem Beruf arbeitete und

Copyrighted material

zu Hause war. Die neuen Trends haben mich immer interessiert, und ich nütze alle Fortbildungsmöglichkeiten, die sich mir bieten. Es ist in unserem Beruf sehr wichtig, immer am neuesten Stand zu sein. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte, daß mein Salon so weiterläuft wie bisher und möchte meinen Kundenstock noch weiter ausbauen. Eine Renovierung steht an, die zu realisieren ebenfalls ein großes Ziel ist. Ihr Lebensmotto? Sorge dich nicht, lebe! Man muß sich nicht immer den Kopf zerbrechen, es kommt alles so, wie es kommen soll.

✱ Knaus Frankie alias Howdy

● Zur Person

Beruf: Moderator, Organisator. Funktion: Obmann. Tätig bei: Club Happy Freetime e.V., 8055 Graz, Joherlgasse 7. Lebensgemeinschaft mit Monika. Familienstand: Jürgen (1975), Markus (1977) und Jenny (1985). Eltern: Franz und Maria. Hobbies: Country-Musik, Entertainment, Theater, Events. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Redaktionelle Tätigkeiten, Moderation.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte eine kaufmännische Lehre, war dann viele Jahre bei der Post und nach einigen Kursen schließlich bei der Postverzollung tätig und ging im Zuge der EU-Reformen nach 34 Dienstjahren in Frühpension. Wesentlich war, daß ich in jungen Jahren begann, mich mit der Musikszene zu beschäftigen. Ich arbeitete als DJ, und in den achtziger Jahren kam für mich überraschend die Anfrage, ob ich Interesse hätte, eine Radiosendung (Privatradio) zu gestalten. Ich arbeitete in der Folge für verschiedene Radiostationen (Radio Valcanale, Klagenfurt; RTM Maribor), schrieb für Zeitungen und Fachzeitschriften und begann Veranstaltungen zu organisieren. 1979 gründete ich den Club Happy Freetime (CHF), wobei mir die 1986 gegründete Sektion 14, Country-Musik, besonders am Herzen liegt. Das Highlight meines Lebens ist es, als Moderator gemeinsam mit namhaften Musikern auf der Bühne zu stehen, wie zum Beispiel beim Grazer Stadtfest oder in den drei Jahren der Moderation der Country-Musik beim Wiener Donauinselfest. Der CHF versteht sich als Freizeitclub für jedermann, wir haben mittlerweile 29 verschiedene Sektionen und organisieren Veranstaltungen in nahezu allen Bereichen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist Erfolg weniger eine finanzielle, sondern eine psychische Angelegenheit, die sich in der Begeisterung für das, was ich tue, zeigt. Wenn ich mich anstrenge und erreiche, daß das Publikum zufrieden ist, ist das für mich ein Erfolg. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Fleißig zu arbeiten macht den Erfolg aus, konsequent in dem zu bleiben, was man erreichen will, und auf die Menschen zuzugehen. Ich bin ein sehr ausgeglichener Mensch und glaube, daß man sich viele Probleme selbst macht. Sowohl bei meinen Radiosendungen als auch im Laufe meiner Tätigkeit als Moderator, die ja auch die Koordination des ganzen Ablaufs umfaßt, lernte ich die Bedeutung guter Planung, der richtigen Einteilung und genauer Zeitabläufe zu schätzen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Herausforderungen begegne ich mit guter Organisation und einem inneren Zeitplan, entscheidend ist es, Prioritäten zu setzen und zu wissen, was an diesem Tag tatsächlich alles erledigt werden muß. Ab wann empfinden Sie sich als erfolgreich? Erfolg zeigt sich, wenn mehr Besucher zu Veranstaltungen kommen, das Publikum zufrieden ist, neue Veranstalter auf mich aufmerksam werden und mich von sich aus kontaktieren. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Mir ist die Anerkennung, die ich von der Familie und Freunden erfahre, sehr viel wert, ich habe das Glück, sowohl privat als auch beruflich anerkannt zu werden. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es ist im Prinzip alles lösbar, ich bedaure es jedoch, daß insbesondere die Country-Musik unserer hervorragenden heimischen Künstler in den Medien so wenig präsent ist. Einer Kurier-Umfrage zufolge gibt es an die 800.000 begeisterte Countrymusik-Fans in Österreich, es gibt innerhalb dieses Genres an die 40 verschiedene Formen, und dennoch wird es in den Medien als Randphänomen gehandelt. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter spielen eine große Rolle, sie bilden für mich eine erweiterte Familie, und der Zusammenhalt ist dergestalt, daß wir füreinander durchs Feuer gehen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Das ergibt sich je nach den Talenten und Fähigkeiten, durch unsere Veranstaltungen bekommen wir viele neue Mitarbeiter aus dem Publikum, die sich bei uns engagieren wollen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Stärke besteht darin, daß wir ein Freizeitclub für alle sind und ein breites Spektrum von Kinder- bis hin zu Seniorenveranstaltungen anbieten, zudem bemühen wir uns im engen Kontakt mit dem Publikum um ständige Verbesserung. Gerade Country-Musik spricht Menschen über alle Altersgrenzen hinweg an, das zeigt sich auf unseren Festen sehr deutlich, sie entspricht einem Lebensgefühl und vermittelt vor allem ein Gefühl von Freiheit. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die Familie spielt für mich eine zentrale Rolle. Ich glaube, der Mensch muß beides haben - beruflichen und privaten Erfolg -, und mir wurde dieses Glück zuteil. Es ist wichtig, abschalten zu können und Probleme nicht aus einem Bereich in den anderen mitzunehmen, dann lassen sich Beruf und Privatleben sehr gut koordinieren. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es ist wichtig, mit sich selbst zufrieden zu sein, sich aus dem Leben nicht zu viele Probleme zu machen, sondern es lockerer zu nehmen und auf Menschen zuzugehen, um gemeinsam etwas zu unternehmen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Eines meiner Ziele ist es, einmal eine tolle Country-Band in der Wiener Stadthalle auftreten zu lassen und generell Country-Musik mit heimischen Künstlern in den Medien präsenter zu machen. Ihr Lebensmotto? Born to be alive!

✱ Knautz Johann Ing.

● Zur Person

Funktion: Vertriebsleiter. Tätig bei: Lagerhaus Technik-Center GmbH & Co KG., 2700 Wiener Neustadt, Lagergasse 3. Geboren - Datum, Ort: 10. April 1973, Wien. Eltern: Edith und Johann. Schöpferische Akte: Diverse Fachartikel. Hobbies: Landwirtschaft, Garten, Flugzeugmodellbau, Motorradfahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Landwirtschaft.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte mein neuntes Schuljahr an der HTL für Maschinenbau und machte dann eine dreieinhalbjährige Lehre zum Landmaschinenmechaniker. Nach der Ableistung des Präsenzdienstes kehrte ich in meinen Lehrbetrieb zurück, wo ich als Landmaschinenmechaniker-Geselle arbeitete. Bald wurde mir klar, daß ein Weiterkommen in dieser Firma schwer werden würde, weil ich einen relativ

Copyrighted material

Heilanstalt Alland (seit 1998 Vorstandsmitglied, seit 2001 Vizepräsident), Mitglied der Jury der Ärztekammer Wien für die Verleihung des Billroth-Preises und des Forschungsförderungspreises der Erste Bank, Mitglied in verschiedenen Berufungs- und Habilitationskommissionen, u.v.a. Hobbies: Schifahren, Wandern, Kongresse. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorstand der 2. Medizinischen Abteilung/Lungenabteilung am Wilhelminenspital der Stadt Wien, Vortragstätigkeit an der Universität Wien, Organisation zahlreicher wissenschaftlicher Kongresse, Mitglied des Editorial Board der Zeitschrift „Atemwegs- und Lungenerkrankungen", Mitglied des Editorial Board der Zeitschrift „Monaldi Archives for Chest Disease".

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich ab 1970 Medizin an der Universität Innsbruck und promovierte im April 1976 zum Doktor der gesamten Heilkunde. Danach erhielt ich ein Fulbright-Stipendium und war bis Januar 1977 am Mount Sinai Medical Center in New York und anschließend ein Jahr in Montreal am Royal Victoria Hospital der Mc Gill University tätig. Nach diesen Auslandsaufenthalten zog ich nach Wien, wo ich ab Februar 1978 im Wilhelminenspital meine klinische Ausbildung zum Facharzt für Lungenkrankheiten und Innere Medizin absolvierte. Im Oktober 1982 ging ich für zwei Jahre an die Harvard University in Boston und durfte dort im Rahmen eines Stipendiums an der Lungenabteilung meine Kenntnisse vertiefen. Im Februar 1983 schloß ich meine Ausbildung zum Facharzt für Lungenkrankheiten erfolgreich ab und kehrte im Juni 1984 nach Österreich zurück. Ich war ein halbes Jahr als stationsführender Oberarzt und Leiter der Lungenambulanz am Wilhelminenspital und als Konsiliar-Internist am Orthopädischen Krankenhaus Gersthof tätig. Von Jänner bis August 1985 arbeitete ich als Oberarzt im Rehabilitationszentrum Hochegg, ehe ich an der Kardiologischen Universitätsklinik Wien bei Professor Dr. Kaindl meine Facharztausbildung für Innere Medizin und Kardiologie abschloß und mich im Dezember 1990 habilitierte. Im Mai 1991 eröffnete ich neben meiner Krankenhaustätigkeit eine Ordination in Wien-Hietzing und wurde per 1. Juni 1991 zum Oberarzt an der Universitätsklinik für Innere Medizin, klinische Abteilung für Pulmologie, am AKH bestellt. 1996 wurde ich zum außerordentlichen Universitätsprofessor ernannt. Außerdem absolvierte ich 1997 die Ausbildung zum Additiv-Facharzt für internistische Sportmedizin sowie 2006 zum Additiv-Facharzt für internistische Intensivmedizin. Seit 1. März 2004 bin ich Vorstand der 2. Medizinischen Abteilung am Wilhelminenspital.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Ziele zu erreichen und dabei glücklich und zufrieden zu sein. Das begann mit der Matura, setzte sich über mein Studium und meine Auslandsaufenthalte bis hin zu den diversen Facharztausbildungen und meiner Habilitation fort. Außerdem arbeitete ich immer relativ viel im wissenschaftlichen Bereich. Wenn man gute Vorträge hält und Auszeichnungen bekommt, sind auch das sichtbare Zeichen des Erfolges. Der finanzielle Erfolg ist dabei nur eine Begleiterscheinung, aber nicht die Triebfeder. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich habe vieles erreicht und bin mit meiner Situation durchaus zufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich denke, daß der Grundstein für späteren Erfolg bereits zu Hause gelegt wird. Ich wurde zwar sehr konsequent erzogen, stand aber nicht unter Leistungsdruck. Nach meiner Promotion verbrachte ich zwei Jahre nach Amerika, was für die damalige Zeit doch außergewöhnlich war. Auch dabei erhielt ich von meinen Eltern finanzielle Unterstützung. Diese Mittel versuchte ich immer sparsam und richtig einzusetzen. Ich bin zielstrebig und in positivem Sinne ehrgeizig. Man darf nicht blind ehrgeizig sein und die menschlichen Aspekte aus den Augen verlieren. Nicht zuletzt trägt auch meine Frau wesentlich zum Erfolg bei, weil sie sehr verständnisvoll ist und mir in vielen Dingen den Rücken freihält. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Vater war ebenfalls Arzt und führte in Innsbruck eine gut gehende Praxis, die ich eines Tages übernehmen hätte sollen. Ich entschied mich aber für eine klinisch-wissenschaftliche Laufbahn, was er auch voll akzeptierte. Es gab deswegen nie einen Konflikt. Mein Vater war mir immer ein Vorbild in Bezug auf Seriosität und menschliche Kompetenz. Auch mein Jahr in Montreal war prägend und motivierend, weil ich dort in einem tollen Team arbeiten durfte. In Wien am Wilhelminenspital hatte ich mit Prof. Kummer und Prof. Mlczoch zwei Chefs, die mir nicht nur Lehrer, sondern auch Vorbilder waren. Auch Prof. Dr. Kaindl, Vorstand der Kardiologischen Universitätsklinik, spielte auf meinem Berufsweg eine wichtige Rolle. Von all diesen Menschen konnte ich etwas ganz wesentliches mitnehmen, nämlich Fairneß. Gerechtigkeit ist eine der wichtigsten Tugenden. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Die Auswahl neuer Mitarbeiter ist immer eine Teamentscheidung. Ich treffe hier keine einsamen Entscheidungen, es muß immer das ganze Team einverstanden sein. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich lege großen Wert auf ein angenehmes, positives Arbeitsklima. Außerdem machen wir sehr viel für die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter. Es wird alles von uns übernommen, sie müssen sich um nichts kümmern. Seit ich Primararzt bin, betreue ich auch keine Privatpatienten aus dem Spital mehr, um die Kollegen mitleben zu lassen. Es wäre unfair, wenn ich an Sonderklassepatienten verdiene und die anderen aber nicht. Auch das trägt zur Motivation bei. In puncto Arbeitseinsatz versuche ich ein Vorbild für die Mitarbeiter zu sein. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Meine Tätigkeit als Primar am Wilhelminenspital und die Führung meiner eigenen Ordination erfordern doch einen Arbeitseinsatz von 50 bis 70 Wochenstunden. Früher waren es durch die Nachtdienste noch wesentlich mehr. Seit meiner Habilitation versuche ich daher, das Wochenende für meine Familie und mich freizuhalten. Das gelingt mir im großen und ganzen auch, wobei es natürlich immer wieder Ausnahmen gibt, beispielsweise wenn ich einen Vortrag vorbereiten muß oder ein medizinischer Notfall eintritt. Das Wohl meiner Patienten liegt mir selbstverständlich am Herzen, daher lasse ich mich auch am Wochenende von meinen Kollegen im Spital über aktuelle Vorkommnisse informieren. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich fahre mindestens ein- bis zweimal pro Monat zu Kongressen und Tagungen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es ist egal, für welche Richtung sich ein junger Mediziner entscheidet - wichtig ist, daß er es gern macht und dahintersteht. Auch an die Eltern habe ich einen Rat: Wenn man selbst erfolgreich ist, besteht die Gefahr, seine eigenen Kinder zu sehr unter Druck zu setzen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich bin an fünf Ausbildungsstellen tätig, und es ist mir ein großes Anliegen, die jungen Kollegen gut auszubilden. Wir haben ein angenehmes Arbeitsklima, unsere Abteilung genießt einen ausgezeichneten Ruf, und die meisten meiner Assistenzärzte wollen auch bleiben. Ein zweites Ziel ist der Aufbau einer speziellen Lungenstation am Wilhelminenspital, wo nicht nur Intensivpatienten betreut werden sollen.

Knie Louis

Zur Person

Beruf: Artist. Funktion: Direktor. Tätig bei: Österreichischer National-Cirkus., 2115 Merkersdorf 52. Winterquartier: Schloß Hof. Geboren - Datum, Ort: 23. Juni 1951, Bern. Familienstand: Verheiratet mit Germaine, geb. Theron. Kinder: Louis (1974). Eltern: Rolf und Tina. Besondere Vorfahren: Großvater Friedrich gründete 1919 den Circus Knie. Hobbies: Fußball.

Copyrighted material

Nacht arbeitet. Da ich aber nicht mehr verheiratet bin und auch keine Kinder habe, kann ich damit halbwegs gut umgehen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich besuche regelmäßig Kongresse und absolviere zwischendurch auch persönlichkeitsbildende Seminare. Der Zeitaufwand dafür hält sich aber mit ein bis zwei Wochen pro Jahr in Grenzen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Beim Einstieg ins Berufsleben ist es wichtig, sich zunächst ein möglichst breites Wissen anzueignen und soziale Kompetenz zu entwickeln. Um die Karriereleiter emporzusteigen, ist es aus meiner Sicht empfehlenswert, nach einiger Zeit das Unternehmen zu wechseln - außer man hat firmenintern einen Mentor. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Im privaten Bereich ist die Gründung einer Familie sicherlich mein vorrangiges Ziel. Bei der RZB strebe ich in absehbarer Zukunft doch eine größere Führungsposition an. Ihr Lebensmotto? Think positive!

✱ Köck Katharina Mag.

„Für mich bedeutet Erfolg, in einem Job tätig zu sein, bei dem ich mit Herz und Seele dabei bin."

● Zur Person

Funktion: Selbständig Partnerin. Tätig bei: Cayenne Werbeagentur GmbH., 1060 Wien, Stumpergasse. Geboren - Datum, Ort: 30. März 1971, Kirchberg in Tirol. Eltern: Georg und Annemarie. Schöpferische Akte: Conference Presentation and Publication: Köck Katharina, Jiann-Min Jeng, Daniel T. Fesenmaier: The Decision Strategies of Visitors to Vienna, 26th Travel and Tourism Research Association, Las Vegas/USA, 1996; Medianet: Gastkommentar „Was blieb vom freien europäischen Markt?" Ehrungen: Tourismuspreis ÖGAF für die Diplomarbeit über Kundenentscheidungen im Städtetourismus (1996). Hobbies: Schifahren, Golf, Segeln, Kunst, Architektur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1989 an der Höheren Bundeslehranstalt für wirtschaftliche Berufe in Saalfelden. Anschließend ging ich nach Wien, wo ich Handelswissenschaften studierte und mich dabei auf Tourismus spezialisierte - das lag mir als gebürtiger Tirolerin praktisch im Blut. Während des Studiums absolvierte ich auch einige Auslandsaufenthalte, war 1995 ein Semester lang an der University of Surrey in England und danach an der University of Illinois in den USA. Ursprünglich wollte ich nur ein Semester in Amerika bleiben, lernte dann aber einen Professor kennen, der mich in weiterer Folge auch im Rahmen meiner Diplomarbeit betreute, und bei dem ich dann ein weiteres halbes Jahr als Assistentin im Tourism Research Lab arbeiten durfte. Zurück in Österreich trieb ich mein Studium weiter voran, arbeitete aber nebenbei in unterschiedlichen Bereichen vom Bankwesen bis zur Marktforschung. Außerdem war ich 1997 als Assistentin des CEO im Olympiabüro im Rahmen der Bewerbung Kitzbühels für die Olympischen Spiele 2006 tätig. Im Jahr 1998 beendete ich das Studium mit der Sponsion zur Magistra und trat anschließend bei der mobilkom austria AG ein. Ich begann als Assistentin des heutigen Marketingvorstandes und wurde dann relativ rasch auch mit den Bereichen Budgetplanung, Businesspläne und Analysen betraut. Im Sommer 1999 wechselte ich ins Produktmanagement, wo ich unter anderem mit dem Kinderhandy „B-Free Komix" ein damals sehr erfolgreiches Produkt einführte. Im März 2001 ging ich nach Slowenien, wo ich als Leiterin Produktmanagement der Tochterfirma Si.mobil Slovenia diesen Bereich neu strukturierte und aufbaute. Das war eine tolle und spannende Aufgabe, war aber auch sehr anstrengend. Ein Jahr später kehrte ich nach Österreich zurück und übernahm bei der mobilkom austria AG den Bereich Roaming als Product Manager - ein Geschäftsfeld, das bis dahin im Unternehmen nicht speziell gemanagt und betreut wurde. Relativ bald stellte sich heraus, daß dieses Thema nur international gesehen werden kann, und ich erhielt bei der mobilkom austria group services für den Roamingbereich länderübergreifende Verantwortung inklusive Kroatien, Slowenien, Liechtenstein, Bulgarien, Serbien und Mazedonien. Schon nach dem Studium war es mein großes Ziel, bei einem großen Unternehmen ausreichend Erfahrungen zu sammeln, mich danach aber selbständig zu machen. Obwohl die Zeit bei mobilkom sehr schön war und ich sehr verantwortungsvolle Positionen innehatte, trat ich die Entscheidung, in Zukunft selbständig in der Werbebranche, gemeinsam mit der Werbeagentur Cayenne zu arbeiten. Ich kenne das Führungsteam dieser klassischen Agentur schon längere Zeit, und die große Herausforderung dabei ist, den Marketing- und Consultingbereich noch stärker auszuweiten. Cayenne existiert seit 2003, hat sich seither gut positioniert und betreut etliche namhafte Kunden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, in einem Job tätig zu sein, bei dem ich mit Herz und Seele dabei bin und gleichzeitig etwas bewegen kann. Es ist mir wichtig, daß am Ende eines Projektes der Erfolg greif- und sichtbar ist. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich bin mit meinem bisherigen Werdegang und dem Erreichten sehr zufrieden und fühle mich auch als erfolgreich. Dieses Gefühl wird durch das positive Feedback aus meinem Umfeld noch bestärkt. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich bin ein sehr kommunikativer Mensch, kann Leute gut motivieren und nachhaltig für eine Aufgabe begeistern. Erfolg ist schließlich das Ergebnis von guter Teamarbeit. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Ich war lange Zeit naiv und dachte noch bis zu meinem Eintritt ins Berufsleben, daß die vielzitierte Benachteiligung der Frauen am Arbeitsplatz nur Gerede oder Vorurteile sind. Mittlerweile weiß ich, daß eine Frau sich um einiges mehr anstrengen muß als ein Mann, um das gleiche Ziel zu erreichen. Außerdem verstehen es Männer wesentlich besser, sich zu vernetzen und ihre Seilschaften zu pflegen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Für wirklich erfolgreiche Leute ist Originalität der Schlüssel zum Erfolg. Nach meiner Erfahrung ist es aber beispielsweise im mittleren Management einer großen Firma der Karriere dienlicher, mit der Masse mitzuschwimmen und Originalität nur fallweise aufblitzen zu lassen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Dr. Hannes Ametsreiter, mein erster Chef und jetziger Marketingvorstand bei der mobilkom austria und telekom austria, ist eine Persönlichkeit, die mich sowohl fachlich-inhaltlich als auch menschlich sehr beeindruckte. Er hat durch seine oftmals sehr visionäre Ideen A1 zu einer der besten Brands Österreichs gemacht. Ich habe durch ihn gelernt, daß man sich nicht mit Mittelmäßigkeit zufrieden geben sollte, sondern immer versuchen muß, sein Bestes zu geben. Er zeigte Verständnis für meinen Wunsch nach beruflicher Veränderung, hätte mich aber doch auch gerne weiterhin in der Mobilkom austria group gesehen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie spielen natürlich eine wichtige Rolle, da ich ja nicht alles alleine umsetzen kann. Trotzdem muß ich als Führungskraft eine Spur besser, schneller und stärker sein und meine Vision oder Strategie dann gemeinsam mit dem Team realisieren. Es gibt aber nicht viele Mitarbeiter, die so wie ich gerne selbständig und eigenverantwortlich arbeiten. Die überwiegende Mehrheit braucht klare Vorgaben und hat gar nicht den Wunsch, sich selbst zu verwirklichen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich habe gerne unterschiedliche

Copyrighted material

Charaktere in meinem Team, weil dadurch meines Erachtens die Gesamtleistung besser wird. Eine Mannschaft, die aufgrund ihrer Persönlichkeiten eher einheitlich denkt und auf derselben Welle schwimmt, wäre für mich als Führungskraft zwar leichter zu handeln, doch das Arbeitsergebnis wäre wahrscheinlich nicht das beste erzielbare. Ich habe eine gesunde Mischung aus kreativen Querdenkern und strukturierten Leuten für das! Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das ist über die Jahre eine schwierige Aufgabe, die manchmal besser und dann wieder schlechter gelingt. Unter der Woche steht für mich der Beruf hundertprozentig im Vordergrund, dafür versuche ich, mir das Wochenende zum Großteil arbeitsfrei zu halten. Ich bringe auf Dauer in der Firma nur meine volle Leistung, wenn ich zwischendurch auch abschalten und entspannen kann. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Nach dem Studium ist es das Um und Auf, inhaltlich möglichst viel zu lernen. Dann sollte man darauf achten, seine Arbeit und seine Ideen im Unternehmen gut zu verkaufen. Speziell Frauen müssen lernen, auch Forderungen zu stellen, wo es angebracht ist. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte bei der Cayenne Werbeagentur mindestens ebenso erfolgreich sein wie bei der mobilkom austria. Das ist eine große Herausforderung, auch weil meine Verantwortung mehr direkte Auswirkung haben wird, auch in wirtschaftlicher Hinsicht. Mein Ziel ist es, die Agentur in Österreich gemeinsam mit dem bestehenden Team so zu positionieren, daß wir einzigartig sind mit dem was und wie wir es tun und damit alle unsere Kunden begeistern. Ihr Lebensmotto? Egal, was du tust - bleib dir selbst treu und verliere nicht den Spaß und die Neugier an den Dingen.

✱ Köck Reinhard

„Materieller Erfolg ist sekundär."

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Rent-a-DJ, Bayer & Köck OEG., 1220 Wien, Donaufelderstraße 162. Hobbies: Fußball, Tennis, Kartenspielen (Pokern). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Inhaber des Unternehmens Rent-a-movie (24-Stunden-Filmverleih mit Online-Reservierung).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Handelsakademie im Jahre 1989 war ich fünf Jahre im Außendienst der Generali Versicherung angestellt. Ich wechselte danach als Assistent der Geschäftsleitung zu einer russischen Ölhandelsfirma. Nach einem Jahr wurde ich von Nike Österreich abgeworben, wo ich fünf Jahre als Großkundenbetreuer im Außendienst eingesetzt war. Mein großes Ziel war jedoch die berufliche Selbständigkeit, und so gründete ich gemeinsam mit Fritz Bayer das Unternehmen Rent-a-DJ. Unsere Kunden bekommen alles aus einer Hand: Die besten DJs, modernstes Equipment (Licht- und Tontechnik) und langjähriges Know-how bei der Durchführung unterschiedlicher Musik-Events in ganz Österreich. Ob Musik der siebziger Jahre, Rock, R'n B, House, Hip-Hop oder Walzer, wir haben für jeden Musikgeschmack und jedes Event den passenden DJ. Über 200 erfolgreiche Veranstaltungen pro Jahr und viele restlos begeisterte Kunden geben uns recht und den Veranstaltern die Erfolgsgarantie für ihr Fest. Zu unseren Stammkunden zählen nicht nur namhafte österreichische und internationale Unternehmen wie Telekom Austria, Nike, Henkel oder IKEA, auch der Wiener Footballclub „Dodge Vikings" oder der Eishockeyclub „Vienna Capitals" verdanken Rent-a-DJ die bekannt ausgelassene und euphorische Stimmung bei allen Heimspielen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg umfaßt für mich den beruflichen und den privaten Erfolg. Beide Bereiche, Beruf und Privatleben, müssen im Einklang sein. Ein harmonisches Familienleben und eine gut funktionierende Partnerschaft sind mir genauso wichtig wie der berufliche Erfolg. Materieller Erfolg ist sekundär. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich habe mein Ziel, mich beruflich selbständig zu machen, verwirklicht, und meine Arbeit bereitet mir noch genauso viel Spaß wie am ersten Tag. Meine Frau und mein Sohn stärken mir den Rücken, und so kann ich auch schwierigere Zeiten gut überbrücken. Daher betrachte ich mich alles in allem gesehen als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Während ich mich in unserem Unternehmen um die Kundenbetreuung und die Buchhaltung kümmere, betreut mein Partner Fritz Bayer die DJs und ist mit der Musikauswahl befaßt. Diese Teilung der Aufgabenbereiche hat sich bestens bewährt. Mir bereitet der Kundenkontakt große Freude, und ich gehe stets auf individuelle Kundenwünsche ein. Ich denke, daß unsere Kunden diese Begeisterung und Professionalität schätzen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit sind das Um und Auf. Ich muß mich auf meine Mitarbeiter verlassen können. Aus Fehlern lernt man, und man sollte auch zu ihnen stehen. Auch wenn einmal ein Mißgeschick passiert, so hat jeder eine zweite Chance verdient. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Flexibilität, sämtliche - auch noch so ausgefallene - Kundenwünsche zu erfüllen, ist unsere große Stärke. In persönlich geführten Vor- bzw. Beratungsgesprächen wird auf alle musikalischen Wünsche eingegangen, um danach ein individuelles Komplettangebot zu erstellen. Das ist nur durch jahrelange Erfahrung möglich. Bei der Durchführung von Veranstaltungen lautet unser Motto: „We make your crowd jump." Egal, welches Event geplant ist, wir stellen den passenden DJ und Musik der Extraklasse zur Verfügung und sorgen für ein unvergeßliches Party-Erlebnis. Die Zufriedenheit unserer Kunden steht im Mittelpunkt. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ein Studium ist heutzutage nicht in jedem Fall ein Erfolgskriterium. Es ist wichtig, sich Ziele zu stecken und diese konsequent zu verfolgen. Im Leben bieten sich immer Chancen, die man wahrnehmen sollte. Nicht reden, handeln! Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ein Ziel ist es, die Zahl der Veranstaltungen sowie den Umsatz zu steigern. Auch möchten wir immer noch professioneller werden, um in weiterer Folge auch größere Veranstaltungen durchzuführen. Das Wachstum erfolgt Schritt um Schritt.

✱ Kogler Matthias

● Zur Person

Beruf: Gewerblich geprüfter Vermögensberater. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Lloyd Fonds Austria GmbH., 1030 Wien, Landstraßer Hauptstraße 1/12. Geboren - Datum, Ort: 10. Mai 1971, Friesach. Hobbies: Golf, Reisen, Sport, Gartenarbeit. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Fachvorträge.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1990 maturierte ich an einem naturwissenschaftlichen Gymnasium und leistete danach den Bundesheerdienst ab. In der Folge war ich zwei Jahre in der Schweiz im Fremdenverkehr tätig. Als mir klar wurde, daß ich nicht länger in diesem Gewerbe

Copyrighted material

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als Selbständiger gehe ich zwangsläufig Verpflichtungen ein und übernehme Verantwortung. Dieser gerecht zu werden sehe ich bereits als Erfolg. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Aus heutiger Sicht sehe ich die günstige Aufgabenverteilung von Haus aus als ausschlaggebend für den Erfolg an. Jeder tut das, was ihm liegt und was er am besten kann. Außerdem kann ich rückblickend sagen, daß die Konzentration auf Nischen bei der derzeitigen Wettbewerbssituation am Markt sehr günstig ist. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mich prägten meine Eltern. Bereits zu DDR-Zeiten bestärkten sie mich, den Weg über das Studium zu gehen, der letztendlich in die Selbständigkeit mündete. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Anerkennung läßt sich schwer messen. Aber unser Firmenname ist inzwischen bundesweit bekannt und anerkannt. Neue Kunden kommen auf Empfehlung zu uns - das sehe ich als Anerkennung. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter spielen eine entscheidende Rolle, weshalb wir auf langfristige Zusammenarbeit setzen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Wir beschäftigen sowohl junge als auch ältere Mitarbeiter. Wichtig ist der innere Wille, sich einzuarbeiten und sich mit allen Fähigkeiten einzubringen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wir setzen auf ein offenes Arbeitsumfeld, sind präsent und suchen das Gespräch. Daneben werden die Mitarbeiter am Unternehmenserfolg beteiligt und erhalten eine betriebliche Altersvorsorge. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Natürlich ist auch diese Firma dem Wettbewerb ausgesetzt. Aber durch immer wieder neue Nischenbesetzung können wir uns relativ frei entfalten. Wie viel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Die ständige Fortbildung ist in dieser Branche sehr wichtig. Jeder neue Tag Arbeit bedeutet Wissenszuwachs, ebenso jeder Messebesuch. Daneben besuchen wir gezielt Weiterbildungsveranstaltungen und haben ständig Forschungsprojekte im Haus laufen, denn die Entwicklung bleibt nicht stehen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wenn man sich auf das besinnt, was in früheren Generationen unsere Tugenden ausmachte, braucht man vor der fortschreitenden Globalisierung keine Angst zu haben. Ein sicherer Weg zum Erfolg besteht darin, Probleme zu finden, die man für andere lösen kann. Außerdem muß man den festen Willen haben, Verantwortung zu übernehmen, sich jeden Tag darauf besinnen und dazu stehen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ein kurzfristiges Ziel ist die ständige Verbesserung des laufenden Produktionsprozesses. Langfristige, strategische Ziele sind die nachhaltige Standortsicherung auf heutigem Niveau und das Finden neuer Nischen, damit wir auch in Zukunft weiter Erfolg haben können.

Kohmaier Maximilian

Zur Person

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: GranIT EDV-Dienstleistungs GmbH., 1180 Wien, Riglergasse 13/5. Geboren - Datum, Ort: 19. Mai 1979, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christina. Eltern: Renate Rosa-Marie und Franz. Besondere Vorfahren: Großvater Prof. Dr. Franz Kohmaier war Fabrikant und ist heute Pensionsexperte und Mitglied der Pensionsreformkommission. Schoplensche Akte: Bachelor-Arbeit über Group Communication an der FH/Technikum Wien (B.I.C.S.S. - Bachelor of Information and Communication Systems and Services). Ehrungen: Auszeichnung eines IT-Projektes auf der ITNT Messe 2006. Mitgliedschaften: MKV - Mittelschüler Kartellverband, Wien. Hobbies: Tennis, Tauchen, Fliegen (Sportflugzeug), Essen und Trinken, Lesen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte im Mai 1997 und versuchte mich nach Ableistung des Präsenzdienstes etwa ein Jahr lang am Studium der Betriebswirtschaftslehre an der WU Wien. Im Dezember 1999 ließ ich es wieder sein, weil mir weder die Studieninhalte noch der universitäre Betrieb in dieser Form zusagten. Da mich Computer von Kindesbeinen an interessierten, begann ich als freier Mitarbeiter bei der Firma All Systems Informationstechnik und war ab April 2000 als System Engineer beschäftigt. Im Herbst 2000 fusionierte das Unternehmen mit der ACP Computer Handels GmbH, sodaß ich in weiterer Folge bei ACP angestellt war. Mit Mai 2002 wechselte ich, ebenfalls als System Engineer, zur some:IT consulting edvdienstleistungsgmbh. Dort fühlte ich mich allerdings nicht besonders wohl und verließ die Firma daher nach einem halben Jahr wieder. Im Dezember 2002 begann ich als Senior Technical Consultant bei der emotions business solutions AG und übernahm mit Januar 2007 die Leitung der Infrastrukturabteilung. Da ich mich aber selbständig machen wollte, traf ich mit der Geschäftsleitung eine Vereinbarung, wonach ich meine bisherigen Kunden in meine eigene Firma übernehmen durfte und dafür Provisionen zahlte. Das war eine ideale Lösung, von der beide Seiten profitierten, und so gründete ich im Juni 2007 mit meinem Partner Matthias Eisner die GranIT EDV-Dienstleistungs GmbH. Seit September 2004 mache ich an der FH Technikum Wien das berufsbegleitende Bachelor-Studium „Informations- und Kommunikationssysteme und Dienste", dessen Abschluß ich aufgrund der Firmengründung um ein Jahr auf 2008 verschoben habe. Bereits in den Jahren davor hatte ich zahlreiche Kurse und Zertifizierungen speziell im Microsoft-Bereich erfolgreich abgelegt. Die Firma GranIT ist derzeit auf drei Schwerpunkte fokussiert: Erstens der große Themenkomplex Microsoft, wo wir zum Zeitpunkt dieses Interviews gerade dabei sind, offizieller Microsoft-Partner zu werden. Die Anforderungen dafür sind relativ hoch, und dieser Partnerstatus ist doch ein gewisses Zeichen für Seriosität. Im Microsoft-Bereich haben wir uns auf die Themen Active Directory und Exchange Messaging and Collaboration spezialisiert. Der zweite Schwerpunkt läuft unter dem Titel Security, wo wir Phion Gold Partner sind und als Management Security Service Provider auftreten - das heißt, wir betreiben ein eigenes Management Center, in dem wir Firewalls unserer Kunden warten. Hier zählt beispielsweise das Bundesministerium für Land- und Forstwirtschaft, Abteilung Wildbach- und Lawinenverbauung, zu unseren Kunden. Unser drittes Tätigkeitsfeld ist die Virtualisierung, das sich in die Bereiche Server- und Applikationsvirtualisierung gliedert. Zu unserer Klientel zählen vorwiegend größere Unternehmen mit durchschnittlich 50 bis 500 Mitarbeitern.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg setzt sich aus mehreren Komponenten zusammen: Ich bin glücklich verheiratet und liebe meine Frau - das ist mein persönlicher, privater Erfolg. Im Berufsleben ist Erfolg mit den bekannten Parametern wie Wirtschaftlichkeit, Kundenzufriedenheit oder Anerkennung verbunden. Hier könnte das Motto „Gute Arbeit gegen gutes Geld" lauten. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, der wirtschaftliche Erfolg unserer Firma ist meßbar und gibt mir Recht. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Abgesehen von der Qualität der Arbeit steckt sehr viel persönliches Engagement dahinter. Österreich ist ein Land, in dem fast alles über persönliche Beziehungen läuft, daher ist es ein wichtiger Erfolgsfaktor, Kontakte und Netzwerke aufzubauen, und mit den Entscheidungsträgern auf einer persönlichen Ebene zu verkehren. Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags? Projekte müssen in der Planungsphase sehr genau überlegt und durchdacht werden, da darf man Entscheidungen sicher nicht übers Knie brechen. Auf der anderen Seite muß man aufgrund der rasanten technologischen Entwicklung in der IT-Branche

Copyrighted material

Gemeinsam mit Fr. Dr. Senta Ziegler: Lebe, wie du bist. Langen Müller Verlag, 2006; diverse musikalische Veröffentlichungen. Ehrungen: Österreichischer Staatspreis in Ballett (1956), Goldenes Ehrenzeichen des Landes Kärnten, Goldener Rathausmann für Verdienste um die Wiener Operette im Ausland (1973), Ehrenmedaille der Bundeshauptstadt in Gold (1999), Österreichisches Ehrenzeichen für Wissenschaft und Kunst I. Klasse (1999), Goldener Robert Stolz Ring und viele mehr. Mitgliedschaften: Power 4 Me: Prävention und Selbstverteidigung für Mädchen und Frauen. Hobbies: Beruf, Eislaufen, Schwimmen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Autorin.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Schon als Kind besuchte ich die Ballettschule. Später studierte ich an der Wiener Akademie für Musik und Darstellende Kunst Gesang bei Fr. Marie Brandt und Schauspiel bei Hedwig Pastorius. Als Sechzehnjährige erhielt ich ein erstes Engagement an der Wiener Volksoper. In der folgenden Zeit war ich als Aupair-Mädchen in London und Paris tätig, nahm daneben aber Tanzunterricht an berühmten Ballettschulen, unter anderem bei Sadlers Wells in London. Nach weiteren Engagements in Wien, Dortmund, Lüneburg, Oberhausen und Bern gelangte ich im Jahr 1966 an das Berliner Theater des Westens, nachdem mir zwei Jahre zuvor in der Rolle der chinesischen Prinzessin Mi in Lehárs Operette „Land des Lächelns" der entscheidende Durchbruch gelungen war. Im Jahr 1973 konnte ich Millionen Fernsehzuschauer in dieser Rolle begeistern. Ich hatte vor allem als Operetten- und Musicaldarstellerin große Erfolge, unter anderem im „Mann von la Mancha", „Sweet Charity", „Sorbas" und „My Fair Lady". Im Jahr 1965 ging ich mit dem Stück „Spiel im Schloß", in dem ich gemeinsam mit Hans-Joachim Kulenkampff spielte, auf meine erste Schauspieltournee durch drei europäische Länder und Israel. Ein Jahr später trat ich mit dem Johann Strauß Orchester in der Carnegie Hall auf und absolvierte anschließend eine USA-Tournee. In Berlin war ich Partnerin von Giuseppe di Stefano in Lehárs „Land des Lächelns" und Partnerin von Vico Torriani im „Weißen Rößl". Im Jahr 1968 bekam ich meine erste Fernsehrolle. Ich spielte mit Peter Minich, Theo Lingen und Peter Weck in der Operette „Königin der Nacht". Ich machte zwei weitere Tournees durch die USA, denen im Laufe der Jahre noch einige andere, unter anderem nach Japan, folgten. Im Jahr 1978 heiratete ich Dr. Helmut Zilk. Danach reiste ich in die damalige DDR. Dort drehte ich die Show „Komm in den Park von Sanssouci", die vor allem im asiatischen Raum sehr erfolgreich wurde. Mit „Carousel" feierte ich im Jahr 1972 ein Wiedersehen mit der Wiener Volksoper, wo ich in weiterer Folge vor allem Musicals sang. Im Jahr 1994 fand die Premiere der Neuinszenierung des Stückes „Der Mann von La Mancha" statt, was eine große Herausforderung für mich war. Außerdem habe ich seit 1986 im Fernsehen eine eigene Show mit „Hallo, wie geht's". Ich lade prominente Künstler ein und spreche mit ihnen über ihr Leben. Stars wie Nina Hagen, Tony Curtis, Larry Hagmann, Anneliese Rothenberger und viele mehr waren bereits meine Gäste. Weitere Sendungen über mich und mit mir wurden produziert, zum Beispiel „Faszination", „Musik ist mein Leben" oder „Dagmar Koller- verliebt in Wien". Im Jahr 1999 gab ich einen großen Soloabend mit dem Titel „Lieder meines Lebens" an der Wiener Volksoper. Diese Show wurde auch als Schallplatte veröffentlicht. Ich wirkte beim Musikantenstadl in China und beim Frühlingsfest der Volksmusik in Nürnberg mit und hatte Gastauftritte in verschiedenen Städten. Im 2004 gab ich am Theater an der Wien einen sehr gelungenen Soloabend.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der Erfolg, den ich habe, ist für mich die Belohnung für die vielen schweren Jahre, die ich für den Beruf geopfert habe. Erfolg ist für mich außerdem, daß ich mit allen Menschen, mit denen ich zu tun habe, in Liebe verbunden bin. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich sehe mich als sehr erfolgreich. Ich sehe den Erfolg allerdings erst heute, rückblickend. Früher war ich nie mit mir zufrieden und bemerkte durch die viele Arbeit den Erfolg gar nicht. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend für meinen Erfolg war, daß ich viel studierte, viel lernte, viel arbeitete und immer noch Besseres leisten wollte. Für den Erfolg mußte ich auf vieles verzichten: Ich trank keinen Alkohol, feierte keine Parties und bekam keine Kinder. Zum Glück lohnte sich dieser Verzicht in meinem Fall. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Als ich im „Mann von La Mancha" im Jahr 1971 gemeinsam mit Josef Meinrad in der Erstbesetzung auftreten konnte, fühlte ich mich sehr erfolgreich. Doch da der erste Erfolg ja auch ein Glücksfall sein kann, war ich mir erst bei meiner zweiten erfolgreichen Rolle, in Deutschland in „Sweet Charity" meines Erfolges sicher. Damals wurde ich als Musicalstar Nummer Eins bezeichnet. Das erfüllte mich zwar einerseits mit Stolz, doch auf der anderen Seite fühlte ich auch eine große Verantwortung, die mich sehr belastete. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine musikalischen Vorbilder sind Maria Callas, Barbra Streisand und Shirley Bassey. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Dadurch, daß ich keine Kinder habe, was ich öfter bedauere, funktionierte die Koordinierung von Beruf und Privatleben recht gut. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Lernen, lernen, lernen - nur so bekommt man eine gewisse Sicherheit. Es ist übrigens nicht wahr, daß man sich in der Showbranche „hochschlafen" kann - zumindest heute nicht mehr. Ich selbst lebte immer in festen Beziehungen, und so ließen meine Kollegen die Finger von mir. Deswegen mußte ich umso härter arbeiten. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte das Leben mit meinem Mann genießen und mein zweites Buch fertigschreiben. Außerdem möchte ich die Sendung „Hallo, wie geht's" weitermachen. Aber ich bin offen für alles und singe immer noch gerne. Engagements im Sommer muß ich leider immer absagen, diese Zeit verbringe ich mit meinem Mann. Ihr Lebensmotto? Weisheiten aus den Musicals „Sorbas" und „Mann von La Mancha": „Nur die Liebe zählt. Wenn sie fehlt, bleibt nichts mehr. Du sollst das Leben nicht so sehen, wie es ist, sondern wie es sein sollte. Jage den Freuden des Lebens nicht nach, sonst wirst du an ihnen vorbeieilen. Man muß sich für alles Zeit geben." Am Anfang meines Lebens war ich viel zu ehrgeizig und eilte oft an den Freuden des Lebens vorbei.

✱ Kolleritsch Otto Dr. phil., Dr. h.c., Hon.-Prof., em. o. Univ.-Prof.

Zur Person

Beruf: Universitätsprofessor. Funktion: Rektor. Tätig bei: Universität für Musik und darstellende Kunst Graz, 8010 Graz, Leonhardstraße 15. Geboren - Datum, Ort: 17. März 1934, Brunnsee. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Elisabeth. Kinder: Johanna (1966). Schöpferische Akte: Von 1972 bis 2003 Herausgeber der Studien zur Wertungsforschung, Verlag Universal Edition Wien London New York, zahlreiche Publikationen zur Musikästhetik, seit 1994 CD-Reihe Klangdebüts. Ehrungen: Großes Goldenes Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich, Ehrenzeichen der Landeshauptstadt Graz in Gold, Großer Josef Krainer Preis, Hanns Koren Kulturpreis des Landes Steiermark, Großes Goldenes Ehrenzeichen des Landes Steiermark, Österreichisches Ehrenkreuz für

Copyrighted material

2006. Rotweine: 2004 Steinzeiler 19/20 Punkte René Gabriel 2007. 2003 Steinzeiler 19/20 Punkte René Gabriel 2006 und 1. Platz Vinaria Trophy 2006. Steinzeiler 2004 93 Punkte Falstaff-Rotweinverkostung 2006/07, Steinzeiler 2002 Vinaria Trophy 2007. Steinzeiler 2001 Sieger der Jahrgangsverkostung Vinaria 2006. Steinzeiler 1999 19/20 Punkte René Gabriel 2002. 1997 Steinzeiler Sieger beim Feinschmecker 1999. Steinzeiler 1997 1. Platz und Austrian Red Wine Trophy bei der International Wine Challenge in London 1999. Steinzeiler 1995 1. Platz Vinaria 2005. Cabernet Sauvignon 2003 1. Platz Falstaff-Rotweinverkostung 2005. Cabernet Sauvignon 1999 1. Platz Falstaff-Rotweinverkostung 2001. Cabernet Sauvignon 1984 1. Platz Falstaff-Rotweinverkostung 1985. Cabernet Sauvignon 1983 1. Platz Falstaff-Rotweinverkostung 1984. Cabernet Sauvignon 2002 Goldmedaille International Wine Challenge London 2006. Point 2003 Gewinner der Reserve Trophy Falstaff 2006. Dürr 1. Platz Stuart Pigott Frankfurter Allgemeine 2007. Mitgliedschaften: Weinbauverein Großhöflein (Vizepräsident), Club der Weinakademiker (Vizepräsident), Großhöflener Weinerlebnis, RWB - Renommierte Weingüter Burgenland, Jagd- und Sportschützenclub Steinbrunn. Hobbies: Laufen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Unterstufe am Gymnasium in Eisenstadt absolvierte ich die Weinbauschule in Klosterneuburg, die ich 1988 erfolgreich mit der Matura abschloß. 1988/89 war ich auf verschiedenen Weingütern im französischen Bordeaux-Gebiet tätig. Wieder in das traditionsreiche elterliche Weingut zurückgekehrt, arbeitete ich gemeinsam mit meinem Vater im Weingut und übernahm 1993 die Verantwortung über den Keller. Nach erfolgreichem Studium an der Weinakademie Österreich in Rust erwarb ich 1994 den Titel „Weinakademiker". Seit 1995 fungiere ich als amtlicher Weinverkoster. Im Jahre 2004 übernahm ich das elterliche Weingut.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, ausgezeichnete Weine zu produzieren und über einen zufriedenen Kundenkreis zu verfügen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, im Sinne meiner Definition kann ich mich als erfolgreich bezeichnen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wesentliche Erfolgsfaktoren sind ein ausgezeichnetes Kostvermögen sowie Genauigkeit und Aufmerksamkeit bei sämtlichen Arbeiten in Keller und Weinberg. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich stelle mich allen Herausforderungen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich fühle mich schon während der Schulzeit erfolgreich, weniger wegen der Schulnoten (die waren meistens nicht schlecht), wichtiger war mir die Anerkennung der Kollegen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ich halte Originalität für das einzig Wahre. Jeder muß seinen eigenen Weg gehen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich wurde sehr von meinem Vater geprägt, der mir die Liebe zum Wein vermittelte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die zahlreichen Auszeichnungen, die unsere Weine im Laufe der Jahre erhielten, bedeuten mir sehr viel. So war beispielsweise die Tatsache, als Sohn eines berühmten Vaters, aber quasi als Newcomer in der renommierten Zeitschrift Wein Gourmet ausgezeichnet zu werden, eine schöne Form der Anerkennung. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Unser gutes persönliches Verhältnis, natürlich eine gute Entlohnung und Flexibilität, was die Arbeitszeiten betrifft, dienen meines Erachtens in hohem Maße der Motivation. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich denke doch, daß mich meine Mitarbeiter schätzen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unser Weinbaubetrieb verfügt über jahrhundertealte Erfahrung im Weinbau in den Großhöflener Reden. Die Aufzeichnungen über unseren Familienbetrieb reichen bis in das Jahr 1775 zurück. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Das Verhältnis zueinander ist freundschaftlich, in verschiedenen Vereinen arbeiten wir auch zusammen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Für mich lassen sich diese beiden Bereiche kaum trennen, zumal meine Frau ebenfalls im Weingut mitarbeitet - sie erledigt die Büroarbeit des Weingutes. Ich nehme mir jedoch auch Zeit für mein Privatleben. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich wende mindestens zwei Wochen im Jahr für den Besuch von Seminaren und Weinreisen auf. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich halte es für wichtig, seinen Beruf gerne auszuüben, sich gleichzeitig aber auch genügend Zeit für seine Familie zu nehmen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte aus jedem Jahrgang das Beste machen. Ihr Lebensmotto? Aus allem das Beste machen.

Komosny Reinhard Mag.

Zur Person

Beruf: Physiotherapeut, Sportphysiotherapeut, Sportwissenschafter, medizinischer, gewerblicher und Sportmasseur. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: TSM Therapie-Sport-Medizin GmbH., 1030 Wien, Beatrixgasse 3a/Mezzanin. Geboren - Datum, Ort: 11. Dezember 1958, Neulengbach. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Kinder: Tatjana (1993), Nicole (1995), Anna-Rosa (1998) und Marie (2004). Eltern: Rosa und Eduard. Hobbies: Familie, Tennis, Laufen, Inline Skating, Skifahren, Langlaufen, Schwimmen, Rennradfahren, Mountainbiken.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Da ich schon als Jugendlicher Leistungssport betrieb und insgesamt sportlich sehr interessiert war, konnte ich mir eine Karriere im Sportbereich - als Betreuer, Masseur oder in der Rehabilitation - gut vorstellen. Ich komme aus einer Arbeiterfamilie, wo das Haushaltsbudget nicht allzu üppig war und nach der AHS-Matura 1977 empfahl mir ein Freund, zum Bundesheer zu gehen und dort eine entsprechende Ausbildung zu absolvieren. Der Vorteil wäre, daß ich schon während der Ausbildung nebenbei Geld verdienen könnte und den Eltern nicht auf der Tasche liegen müßte. Ich absolvierte ein Jahr Heer als Einjährig-Freiwilliger und das Vorbereitungssemester für die Militärakademie, merkte dann aber in der Schlußphase, daß dieser Weg nicht meinen Vorstellungen entsprach. Jeder kochte sein eigenes Süppchen und schaute nur auf sich, mir fehlte der Teamgeist. Schon vor der Zeit beim Bundesheer hatte ich mich um eine Ausbildung als Physiotherapeut bemüht, bewarb mich auch nach dem Abbruch der Militärakademie wieder, doch beide Male klappte es nicht. Damals war es als Mann ohne Protektion kaum möglich, in der weiblich dominierten Physiotherapie Fuß zu fassen. Also blieb mir nur das Studium der Sportwissenschaften, das ich mit der Fächerkombination Prävention-Rehabilitation an der Universität Wien absolvierte und 1985 mit der Sponsion zum Magister erfolgreich beendete. Parallel dazu hatte ich im Wilhelminenspital eine Ausbildung zum Heilmasseur und Heilbademeister absolviert, und da meine Bewerbungen nach Abschluß des Studiums erfolglos blieben, arbeitete ich bis 1988 als Heilmasseur im Wilhelminenspital und war auch in der

Copyrighted material

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS-Matura 1964 in Wiener Neustadt absolvierte ich als Einjährig-Freiwilliger das Bundesheer mit Besuch der Artillerieschule in Baden. 1966 ging ich nach Wien, wo ich Musikwissenschaft und Kunstgeschichte zu studieren begann. Ich führte das Studium aber nicht zu Ende, sondern stieg nach etwa drei Jahren in das Berufsleben ein. Zunächst arbeitete ich als Verkäufer im renommierten Plattengeschäft Gramola in der Wiener Innenstadt, ehe ich nach einem Jahr zur Firma Sonotrade wechselte. Meine Aufgabe bei diesem zur Polygram-Gruppe gehörenden Großhandelsunternehmen war es, Tonträger in Supermärkten zu verkaufen. Diese Tätigkeit machte mir sehr viel Spaß und Freude, da Musik schon damals eines meiner großen Hobbys war und bis heute ist. Da wir aber auch drei kleine Kinder hatten, mit denen ich mehr Zeit verbringen wollte, suchte ich mir schließlich einen Arbeitsplatz in Wiener Neustadt. So kam ich zur Firma JLC-Chemie, wo ich als Assistent der Geschäftsleitung beauftragt war, die Bauaufsicht für ein neues Bürogebäude zu führen. In dieser Funktion hatte ich auch sehr viel Kontakt mit den Behörden, und eines Tages wurde mir von der Stadtgemeinde Wiener Neustadt die Stelle als Leiter des Presseamtes angeboten. Nach zirka eineinhalb Jahren konnte ich in das Stadtarchiv wechseln, wo ich als wissenschaftlicher Mitarbeiter tätig war. 1994 wurde das Stadtmuseum Wiener Neustadt umgebaut und durch einen Zubau erweitert. Seit 1997 leite ich das Museum und inzwischen auch das Archiv der Stadt Wiener Neustadt.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Man kann in vielen verschiedenen Bereichen erfolgreich sein - gesellschaftlich, im Beruf, innerhalb der Familie und im Privatleben, oder eben für sich selbst. Dieser persönliche Erfolg kommt zustande, wenn ich mich selbst überwinde und etwas in mir zum Besseren bewegen kann. Dafür gibt es zahlreiche Beispiele aus ganz unterschiedlichen Gebieten. Ich bin persönlich erfolgreich, wenn es mir gelingt, besser auf meine Gesundheit zu achten. Ich bin auch erfolgreich, wenn ich mich beispielsweise intensiver mit zeitgenössischer Musik beschäftigte, obwohl der Einstieg in diese Materie nicht einfach ist. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich übte im Laufe meines Berufslebens viele unterschiedliche Tätigkeiten aus. Meine wichtigste Erkenntnis daraus war, daß nichts Sinnloses dabei war. Als Leiter des Stadtmuseums komme ich jeden Morgen gern und mit Freude an meinen Arbeitsplatz - es gibt nichts schöneres. Wenn ich sehe, daß Qualität und Quantität der Museumsbesucher unter meiner Leitung zugenommen haben, kann man dies durchaus als Erfolg werten. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Konsequenz und Durchhaltevermögen. 60 Arbeitsstunden pro Woche sind für mich keine Seltenheit. Wenn ich mich nach einem harten Arbeitstag noch auf das Fahrrad setze, um etwas für meinen Körper zu tun, ist das ja auch ein persönlicher Erfolg. Für bestimmte Leistungen gönne ich mir dann aber auch eine Belohnung, beispielsweise eine Reise. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Natürlich war das Elternhaus prägend, aber auch später im Beruf gab es immer wieder Menschen, die mich durch ihr Wissen oder besondere Eigenschaften beeindruckten. Stephan von Friedberg, damals Geschäftsführer der Amadeo Vertriebsges.m.b.H., imponierte mir besonders. Er war eine ausgesprochen kunstsinnige, gebildete und menschliche Persönlichkeit. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Das Team spielt eine extrem wichtige Rolle. Der Erfolg des Museums ist auch das Ergebnis einer ausgezeichneten Teamarbeit. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich hatte die Möglichkeit, zwei unserer fünf Mitarbeiter selbst auszuwählen. Die anderen Kollegen habe ich übernommen, was aber nicht heißt, daß ich nicht zufrieden mit ihnen wäre. Im Gegenteil. Meine Auswahlkriterien sind zunächst fachliche Qualifikation, aber auch handwerkliche Geschicklichkeit, da ja in einem historischen Museum immer wieder kleinere Reparaturen anfallen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Der verbale Umgang im täglichen Leben, Höflichkeit und Freundlichkeit, Lob oder ein einfaches Dankeschön sind gerade in einem kleinen Team sehr wichtig. Die Atmosphäre ist freundschaftlich-familiär, und natürlich nehme ich auch Anteil an persönlichen Problemen der Mitarbeiter. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Meine Frau ist Lehrerin, und wir unternehmen in den Ferien sehr viel gemeinsam. Das ist der Ausgleich zu den Belastungen des beruflichen Alltags. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate der jungen Generation, eine Ausbildung zu machen, bei der die persönlichen Interessen und Neigungen im Vordergrund stehen - ohne Seitenblick auf die aktuelle Arbeitsmarktsituation, der ja ohnehin permanenten Veränderungen unterworfen ist. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich werde in absehbarer Zeit in Pension gehen. Bis dahin habe ich durchaus noch ehrgeizige Ziele, die ich für das Stadtmuseum umsetzen möchte - dazu gehören die bildliche und computertechnische Erfassung all unserer Exponate. Außerdem planen wir immer wieder Sonderausstellungen und versuchen, besonderen Anlässen auch mit entsprechenden Veranstaltungen gerecht zu werden. Ihr Lebensmotto? Bedenke die Auswirkungen deiner Taten, ehe du sie setzt.

Korherr Günter

Zur Person

Beruf: Entsorgungslogistiker. Funktion: Prokurist, Abwicklungsleiter. Tätig bei: Entsorgungslogistik Austria GmbH., 1050 Wien, Wiedner Hauptstraße 120. Geboren - Datum, Ort: 16. September 1959, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Susanna. Kinder: Carina (1987) und Marlin (1994). Hobbies: Tennis, Wandern, Sport.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich ging im Jahre 1975 gemeinsam mit meinem Vater in die Vereinigten Staaten von Amerika, Bundesstaat Kalifornien, und blieb dort zweieinhalb Jahre. In dieser Zeit lernte ich den „American Way of Life" auf die harte Tour kennen, denn neben der Schule arbeitete ich bis spät in die Nacht hinein. Nach Abschluß der High School kehrte ich nach Österreich zurück, wo ich vorübergehend als Disponent in einer Baufirma tätig war und anschließend meinen Grundwehrdienst beim Österreichischen Bundesheer ableistete. In weiterer Folge nützte ich 1981 die Möglichkeit, bei den Österreichischen Bundesbahnen einzutreten, mich beruflich weiterzubilden und persönlich weiterzuentwickeln. Meine berufliche Karriere begann als Transiteur, Fahrdienstleiter, Zolldeklarant, in der Tarifauskunft und als Fachbeamter in der Abteilung für Transportrecht der Generaldirektion der ÖBB. Als mein langjähriger Freund, Herr Ing. Havlicek, ebenfalls in Diensten der ÖBB und Leiter der ACTS-Abteilung, Mitarbeiter suchte, wechselte ich in dieses Aufgabengebiet. Strukturänderungen des Betriebes machten 1999 die Gründung einer ÖBB-Tochterfirma, der Entsorgungslogistik Austria GmbH, möglich. Im Jahr 2001 wechselte auch ich in das 1999 gegründete Unternehmen. Es gelang uns, das Unternehmen gesund aufzubauen und erfolgreich, Jahr für Jahr, zu entwickeln. Mit 1. Jänner 2005 wurde mir die Handlungsvollmacht, mit 1. Jänner 2007 die Prokura erteilt.

Copyrighted material

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß meine Leistung anerkannt und meine Person geschätzt wird. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich freue mich über meine Karriere und die Art und Weise, wie ich meine Position erreicht habe, ohne anderen zu schaden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Für meinen Erfolg ausschlaggebend war einerseits der von mir bevorzugte geradlinige Weg, andererseits hatte ich auch das Glück, mit Projekten betraut zu werden, bei welchen ich mein Wissen und meine Fähigkeiten einsetzen konnte. Ich bin in jeder Hinsicht sehr ehrgeizig und stelle an mich selbst hohe Ansprüche. Meine Fähigkeiten beruhen auf überdurchschnittlichem Einsatz, gepaart mit praktischer Erfahrung und umfangreichem Eisenbahnwissen. Nicht unerhebliche Faktoren waren meine Loyalität zum Unternehmen und die Vorbildfunktion den Mitarbeitern gegenüber. Wesentlichen Anteil an meinem erfolgreichen Werdegang trägt mit Sicherheit auch meine Familie, denn ohne ihr Verständnis und ihre moralische Unterstützung wäre vieles nicht möglich gewesen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Herausforderungen begegne ich mit ruhiger Gelassenheit. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich arbeite nun schon jahrelang mit meinem Freund, Herrn Ing. Havlicek, zusammen, und wir ergänzen uns in beruflicher Hinsicht sehr gut. Ohne ihn wäre ich heute nicht dort, wo ich stehe. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ohne gute Mitarbeiter kann kein Unternehmen bestehen. Gute, loyale Mitarbeiter sichern den Bestand des Unternehmens. Bei der Auswahl von Bewerbern lasse ich oft mein Gefühl entscheiden und bin bisher damit sehr gut gefahren. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Stärken sind die Fachkompetenz und die uneingeschränkten Kooperationsmöglichkeiten. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich begegne der Konkurrenz mit Respekt und einer möglichst neutralen Einstellung. So versuche ich Konflikte eher zu vermeiden. Sollte dies jedoch nicht möglich sein, vertrete ich unsere Position in unserem Interesse sehr hartnäckig. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Es fällt mir oft schwer, mich gedanklich vom Beruf zu lösen. Dann werde ich sehr nachdrücklich von meiner Frau darauf hingewiesen, daß es neben dem Beruf auch noch andere Dinge im Leben gibt. Wie viel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Fortbildung ist wichtig und wird von mir intensiv genützt. Das Unternehmen unterstützt Ambitionen zur Weiterentwicklung. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Neben dem notwendigen Glück werden Flexibilität, Engagement, Leistungsbereitschaft und Zielstrebigkeit zum Erfolg führen. Die Umwelt und der sorgsame Umgang mit den vorhandenen Ressourcen sollten allen ein großes Anliegen sein. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte weiterhin zur erfolgreichen Weiterentwicklung des Unternehmens beitragen. Ihr Lebensmotto? Gesund bleiben und den Menschen mit Respekt begegnen.

✱ Körner Hilmar Priv.-Doz. Dr. med.

Zur Person

Beruf: Facharzt für Augenkrankheiten, Staatlich geprüfter Augenoptiker, Augenoptikermeister. Geboren - Datum, Ort: 26. Februar 1936, Berlin. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Kann. Hobbies: Hobbyhistoriker im weitesten Sinn.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Kindheit wurde durch den Krieg und die Nachkriegszeit geprägt. Die Oberschule mußte ich aus politischen Gründen vorzeitig verlassen. Über meine Beschäftigung mit der Astronomie hatte ich mich auf die Augenoptik zu bewegt, den Beruf des Augenoptikers erlernt und meine Ausbildung zum staatlich geprüften Augenoptiker und Augenoptikermeister an der Fachschule für Augenoptik in Jena abgeschlossen. Dieses berufliche Dasein hat mich nicht voll ausgefüllt. Zunächst mußte ich an der Abendoberschule das Abitur ablegen. Der damalige Direktor der Universitäts-Augenklinik der Humboldt-Universität zu Berlin, Herr Prof. Dr. Karl Velhagen, hatte meinen Wunsch, Augenarzt zu werden, ausdrücklich befürwortet und mir damit die Aufnahme des Medizinstudiums ermöglicht. Bereits während meiner Studienzeit war ich als Forschungsstudent in die Augenklinik der Charité eingebunden und konnte nach Abschluß meines Staatsexamens dort am Haus als Assistenzarzt tätig werden und promovieren. Nach Abschluß meiner Facharztprüfung wollte ich weiterhin an diesem Haus wissenschaftlich tätig bleiben, was mir verweigert wurde, weil man mir mangelnde politische Ausstrahlungskraft vorwarf. Nach einer Tätigkeit beim Medizinischen Dienst des Verkehrswesens bot mir der Chefarzt der Augenklinik in Berlin-Buch, Herr Prof. Dr. Lommatzsch, dort eine Oberarztstelle an, die ich antrat. Auch hier wurde ich von den politisch Verantwortlichen an der beruflichen Weiterentwicklung behindert. Auf mich alleine gestellt, habe ich eine physiologisch-optische Abteilung aufgebaut, führte verbesserte Untersuchungsmethoden ein, wurde im Neuererwesen tätig und arbeitete mit der Fa. Carl Zeiss in Jena hinsichtlich neuartiger Geräteentwicklungen zusammen. Gegen bestehende Widerstände konnte ich die von mir angestrebte Habilitation erfolgreich abschließen. Nach der Wende habe ich die Augenklinik Berlin-Buch trotz unkündbarer Stellung verlassen und war in einer Augenarztpraxis in Hildesheim tätig. Zwei Jahre danach bin ich dann in Berlin in eigener Praxis tätig geworden. 50 Jahre nach Beginn meiner Tätigkeit als Augenoptikerlehrling gab ich meine Praxis an eine Nachfolgerin ab. Heute unterstütze ich noch tageweise einen Kollegen in Bad Freienwalde in seiner Praxis.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Vorankommen durch eigenschöpferische Tätigkeit zum Wohle der Allgemeinheit an selbst gesteckten Zielen. Der Beruf sollte auch Berufung sein, und auf keinen Fall sollte man auf den Beruf begrenzt bleiben. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Im Grunde war ich auf mich alleine gestellt. Herr Prof. Dr. Dodt, Direktor des Max-Planck-Instituts in Bad Nauheim, war mir bei der Literaturbeschaffung sehr behilflich. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Anerkennung erfuhr ich hauptsächlich von westdeutschen Kollegen und auch von anderen, international anerkannten Fachkollegen. Welche Rolle spielten die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie spielten keine Rolle. Wie vereinbarten Sie Beruf und Privatleben? Meine Frau, die alles miterlebte, stand immer zu mir und unterstützte mich. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man braucht eine gute und fundierte Fachausbildung, daneben aber auch einen großen Fundus an Allgemeinwissen. Man muß so früh wie möglich lernen, seine Stärken und Schwächen zu erkennen, und kontinuierlich an sich arbeiten. Die Tätigkeit in der Medizin erfordert die Fähigkeit, mit Menschen umzugehen, Ausdauer und Durchsetzungsvermögen zu entwickeln. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich teile mit meiner Frau ein gemeinsames Hobby, die historische Forschung. Dieses möchten wir so lange wie möglich ausüben können. Ihr Lebensmotto? Nach Schiller: „Ein jeder gibt den Wert sich selbst."

Copyrighted material

von 1957 bis 1963 Bauingenieurwesen an der Leipziger Hochschule für Bauwesen. Bis 1967 arbeitete ich im VEB BMK Chemie Halle im Kombinatsbetrieb Montagebau mit den Einsatzgebieten Bauleitung, Arbeitsvorbereitung und Technologie. Im Mai 1967 kehrte ich an die Hochschule in Leipzig zurück und war zunächst als wissenschaftlicher Mitarbeiter für Bauökonomie tätig. 1970 wurde ich Lehrbereichsleiter, promovierte 1973 zum Dr.-Ing., wurde 1976 Hochschuldozent für Betriebswirtschaft, habilitierte mich 1983 und wurde 1988 zum Außerordentlichen Professor berufen. 1992 schied ich aus der Hochschule aus, die Bauhochschule wurde aufgelöst, die HTWK neu gegründet. Ich war 25 Jahre an der Hochschule in Forschung und Lehre tätig, betreute circa 200 Diplomarbeiten und acht Doktorarbeiten und fungierte als Gutachter an verschiedenen Hochschulen. Von 1992 bis 1997 war ich Betriebswirtschaftler, später Geschäftsführer der Firma Bauunternehmung R. Weißflog GmbH Leipzig. Seit 1997 befinde ich mich im Ruhestand.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, selbst gesteckte Ziele mit Fleiß, Ehrgeiz und unnachgiebigem Wissensdrang zu erreichen und dabei ein umgänglicher, von anderen geachteter Mensch zu bleiben. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die größte Herausforderung für mich als ausgebildeten Diplombauingenieur war der Beginn meiner Hochschullehrerlaufbahn im Bereich Ökonomie im Jahr 1967, nur gestützt auf eine fünfjährige Tätigkeit im größten Bau- und Montagekombinat der DDR. Mut und Selbstvertrauen waren meine Grundlagen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Als ich 1970 ohne Vorbereitung den Lehrbereich Bauökonomie eigenverantwortlich übernehmen mußte, diese Herausforderung meisterte und im selben Jahr mit der Bauakademie der DDR und großen Baukombinaten langfristige Forschungsaufträge abschloß, empfand ich mich als erfolgreich. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Notwendig ist die Kombination von Originalität und Imitation. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mich prägten mein damaliger Sektionsdirektor Prof. Dr. Norbert Kammler sowie mein Rektor Prof. Dr. Kurt Fiedler. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Anerkennung waren für mich vor allem die Berufung zum Hochschuldozenten und die Berufung zum Außerordentlichen Professor. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Als Problem betrachte ich die Loslösung der Hochschulausbildung von der Praxis. Welche Rolle spielten die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Zu meinem Erfolg kam ich nur in Teamarbeit mit einem guten Mitarbeiterstamm. Wie vereinbarten Sie Beruf und Privatleben? Das war zu keiner Zeit einfach. Großer Dank gebührt meiner Frau, die immer Verständnis zeigte und eigene Interessen zurückstellte. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? In der heutigen schnelllebigen Zeit sollte man stets wissensdurstig, lernbereit, flexibel und strebsam sein und trotzdem noch Mensch bleiben. Weiterbildung ist notwendig, um seine Existenz zu sichern. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Auch als Ruheständler möchte ich weiter in der Weiterbildung tätig bleiben. Ihr Lebensmotto? Strebe nach Höherem, aber vergiß nie, woher du kommst.

✱ Krammer Josef

● Zur Person

Beruf: Gärtnermeister, Blumenhändler, Bestattungsunternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Blumen Krammer OEG., 8121 Deutschfeistritz 28. Geboren - Datum, Ort: 26. März 1948. Familienstand: Verheiratet mit Hermengild, geb. Jandera. Kinder: Andreas (1975); Eltern: Agnes und Peter. Mitgliedschaften: Die Blumenschmuckgärtner, Steirischer Gartenbau- und Baumschulenverband. Hobbies: Briefmarken sammeln. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Blumenhandel, Bestattungsunternehmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule in Deutschfeistritz absolvierte ich eine Gärtnerlehre in Graz und trat anschließend in den elterlichen Betrieb ein. Da mein Adoptivvater mir zahlreiche Freiheiten in der Firma ließ und ich dadurch auch eigene Vorstellungen umsetzen konnte, wurde ich bereits sehr früh mit der Materie des Bestattungsunternehmens und des Blumenhandels vertraut. 1961 kaufte ich den Betrieb, der nach einem Konkurs zu erwerben war, sanierte sämtliche Liegenschaften und eröffnete ihn 1962 neu. Durch das damals revolutionäre Konzept, den Kunden zu besuchen, anstatt darauf zu warten, daß er zu uns kommt, konnten wir unsere Marktposition über die Jahre wieder stärken. Wir bieten mittlerweile in Kombination mit dem Bestattungsunternehmen eine Anlaufstelle für unsere Kunden, die in einer sensiblen Phase ihres Lebens natürlich besonders betreut werden wollen und bei uns die Möglichkeit finden, alles aus einer Hand zu beziehen.

„Für Einsteiger ohne Eigenkapital ist es heute sehr schwierig, erfolgreich zu werden."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Kunden zufriedenzustellen. Für einen Wirtschaftstreibenden ist der Kunde das Maß aller Dinge - es gilt, ihn zu gewinnen und dann vor allem zu behalten. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich den Betrieb bis heute erfolgreich vergrößern und unsere Marktposition weitgehend sichern konnte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Durch die eigene Zucht spezieller Blumen haben wir eine sehr rentable Marktnische gefunden. Massenware wird ohnedies über Großhandelsketten bezogen und ist nicht schwer zu bekommen, wir bieten allerdings das Service, auch spezielle Blumenwünsche kurzfristig zu erfüllen, was von unseren Kunden durchwegs geschätzt und honoriert wird. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Bereits in den siebziger Jahren war die Nachfrage nach Blumen so groß, daß ein Zubau erforderlich war, da das Kundenaufkommen mit den vorhandenen Ressourcen nicht mehr zu bewältigen war. Wir traten ebenso einer Großhandelsgenossenschaft bei, die dadurch erzielten Vorteile relativierten sich allerdings durch den EU-Beitritt Österreichs wieder. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Sehr gute Entscheidungen waren sicherlich der Kauf des Blumengeschäftes und die Umstrukturierung, was die Art der Betreuung unserer Kunden betrifft. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Sicherlich mein Adoptivvater, der mich in vielen Entscheidungen unterstützte und dahingehend förderte, selbständig zu werden und eigenverantwortlich zu arbeiten. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Neben dem wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens, den ich als Anerkennung werte, ist auch die persönliche Wertschätzung eine wesentliche Komponente. So wird mir oft nach Begräbnissen der Dank der Angehörigen ausgesprochen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Kunden suchen meist nach dem billigsten Angebot und achten immer weniger auf Qualität. Da die

Copyrighted material

zwei kleine Kinder, die mich sehr beanspruchen, und außerdem noch zwei Stieftöchter. Das mit meinem Arbeitstag zu vereinbaren, der häufig von früh bis spät mit Besprechungen und wichtigen Sitzungen ausgefüllt ist, ist anstrengend und schwierig. Ohne die Unterstützung meiner Mutter, meiner Schwiegermutter und einem Kindermädchen wäre das nicht zu schaffen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Unser Verein betreibt gemeinsam mit der Wirtschaftskammer eine Weiterbildungsakademie für Fremdenführer. Hier nehme ich selbst an verschiedenen Veranstaltungen teil. Außerdem habe ich mehrere Konzert- und Theaterabonnements und beschäftige mich auch privat viel mit Kunst und Kultur, was man in meinem Beruf auch als Weiterbildung sehen kann. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wer beruflich in unserer Sparte erfolgreich sein will, muß Offenheit, eine breite Allgemeinbildung, Freundlichkeit und Diplomatie mitbringen. Bei Gruppenführungen muß man individuell auf jede Gruppe eingehen und auch bei langjähriger Routine den Teilnehmern die Stadt so zeigen, als wäre es das erste Mal. Ganz allgemein möchte ich raten, konsequent seinen Weg zu gehen, auch wenn die Zeugnisse und Noten einmal nicht so toll ausfallen. Auch Sigmund Freud brauchte für sein Studium 15 Jahre, nicht weil er nichts weiterbrachte, sondern weil er sich allgemein bildete. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein oberstes Ziel im Verein ist die Zufriedenheit unserer Mitglieder und aller außenstehenden Personen, die mit uns zu tun haben. Ich möchte das Vienna Guide Service total neu aufbauen und einen Dachverband für alle Guides schaffen. Was unser Kulturmagazin betrifft, will ich diese Publikation ab 2008 noch professioneller gestalten. Langfristig kann ich mir vorstellen, als Präsidentin maximal zehn bis 15 Jahre aktiv zu sein, dann möchte ich mich neuen Aufgaben zuwenden.

✱ Kratochvil Günter Heinz Dr. h.c. Techn. Rat

● Zur Person

Beruf: Baumeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dr. Günter H. Kratochvil, Stadtbaumeister, allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Bausachverständiger., 2331 Vösendorf, Leopold-Wandl-Gasse 5. Geburts- Datum, Ort: 18. Februar 1936, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Anneliese, geb. Salinger. Kinder: Michael (1960), Ulrike (1961) und Günter Kajetan (1967). Schöpferische Akte: Vorträge bei Kongressen. Ehrungen: Ehrendoktorwürde der Kirchlichen Hochschule Ecclesia Laetitiae (1985), Verleihung des Berufstitels Technischer Rat (1994), Goldene Medaille für Verdienste um die Republik Österreich – Verleihung durch den Bundespräsidenten (2000), Silbernes und Goldenes Ehrenzeichen der Österr. Turn- und Sport-Union (1973, 1986), Ehrenkrug der Union-Perchtoldsdorf (1966), Goldenes Sportehrenzeichen der Gemeinde Perchtoldsdorf (1991), Goldenes Sportehrenzeichen des Landes Niederösterreich (1992), Ehrenurkunde des Österr. Patentinhaber- und Erfinderverbandes für 30-jährige Mitgliedschaft (2003), Commandeur der Byzantinischen Ritter vom Heiligen Grab (2002), Commandeur des Heiligen Orthodoxen Ordens des Allerheiligsten Kreuzes St. Konstantin des Großen (2002), u.v.a. Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied des Verbandes der Hersteller von Fahrbahnübergängen und Bauwerkslagern in Österreich (seit 2000 Ehrenmitglied), Mitglied der nationalen Expertengruppe für Brückenausrüstung im OIB, Österr. Turn- und Sport-Union: Vorstandsmitglied seit 50 Jahren, Ehrenpräsident auf Lebenszeit, Ordensmitglied der Byzantinischen Ritter vom Hl. Grab, Mitglied des Hauptverbandes der allgemein beeideten und gerichtlich zertifizierten Sachverständigen (seit 1977), Mitglied des NÖ und Wiener Landesjagdverbandes. Leiter des Hilfswerkes des St. Konstantin-Ordens, u.v.a. Hobbies: Sport, Arbeit. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Fertighausunternehmen, geschäftsführender Gesellschafter im familieneigenen Bauunternehmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Es war in der Nachkriegszeit extrem schwierig, einen geeigneten Ausbildungsplatz zu finden. Mein Vater empfahl mir dann, Werkzeugmacher zu lernen, da sein Schulkollege in diesem Beruf selbst in den Zeiten der schwersten Wirtschaftskrise niemals arbeitslos war. Für diesen Tip bin ich ihm noch heute dankbar. So absolvierte ich die Berufsausbildung zum Werkzeugmacher für Schnitt-, Stanzen- und Vorrichtungsbau (heute „Mechatroniker") und beendete die Berufsschule als Jahrgangsbester mit Diplom des Stadtschulrates von Wien. Nach erfolgreichem Abschluß der Lehre war ich weiterhin in meinem Lehrbetrieb tätig, besuchte aber nach meinem regulären Arbeitstag die Werkmeister-Abendschule am TGM Wien, Fachrichtung Maschinenbau, die ich ebenfalls als Jahrgangsbester beendete. Schließlich legte mir mein damaliger Chef nahe, mich nach einer anderen Stelle umzusehen, da meine außergewöhnlichen Leistungen bei den alten, eingefleischten Gesellen zu einiger Unruhe führten. Ich bewarb mich dann aufgrund einer Zeitungsannonce zur Ausbildung als Wartungstechniker für Lochkartenmaschinen und Elektronenrechenmaschinen, ein sehr früher Vorläufer des heutigen IT-Technikers. Es gab rund 350 Bewerber, die Aufnahmsprüfungen fanden an drei Wochenenden statt. Drei Leute wurden aufgenommen, ich war einer davon und durfte in Paris in den Jahren 1957/58 die Fachschule für elektronische Datenverarbeitung, am Beginn dieses neuen Berufszweiges besuchen. Vier Wochen vor Ende der halbjährigen Ausbildung bekam ich eine akute Blinddarmentzündung und wurde ins Spital eingeliefert. In dieser Nacht war eine Operation nicht mehr möglich, man legte mir Eisbeutel auf, was meine Leber stark schädigte. Ich war zehn Tage im Krankenhaus, nahm etliche Kilo ab und wurde schließlich nach Österreich auf Erholung geschickt, wo mir auch gleich der Blindarm entfernt wurde. Nachdem ich also die Ausbildung im EDV-Bereich nicht abschließen konnte, mußte ich mich beruflich neu orientieren. Auf Empfehlung eines Kollegen im Turnverein, dessen Vater eine Baufirma im Bereich Tief- und Oberbau hatte, wechselte ich dann ins Baufach. Dieser Vater, also mein Chef, meinte beim Einstellungsgespräch, daß ich hart arbeiten müsse und er mir nach drei bis fünf Jahren sagen würde, ob ich für diesen Beruf geeignet sei. Nach fünf Jahren gab es jedoch noch immer keine Reaktion seinerseits. Die Firma wurde von einem Einzelprokuristen geleitet, und ich vermute, daß dieser meine Konkurrenz fürchtete. Da es in diesem Unternehmen also für mich offenbar kein berufliches Vorankommen gab, entschied ich mich, die Baumeisterausbildung zu absolvieren. Ich besuchte nebenberuflich die erforderlichen Kurse und Schulungen, legte alle Prüfungen erfolgreich ab, und 1966 wurde mir die Baumeisterkonzession erteilt. Danach bewarb ich mich bei einem Bauunternehmen in Vorarlberg und wurde auch sofort genommen. Dort wurde ich nach einigen Praxisjahren mit der Gesamtleitung einiger Großbaustellen betraut. Eines dieser Projekte war der Generalumbau der Gemeinde Lech am Arlberg mit Errichtung der Ortswasserversorgung mit Hochbehältern und Filterstation, der Ortskanalisation und Vorbereitung der Kläranlage, Verbreiterung der Ortsdurchfahrt, Ausführung der Lech-Überbauung im Ortsgebiet und vieles mehr. Während dieser Zeit war ich im Winter nach Bregenz abgestellt, wo ich beispielsweise den Planungsentwurf des Autobahnknotens Lochau beim Pfändertunnel, der auch ausgeführt wurde, zeichnete. Danach errichtete ich als Bauleiter das

Copyrighted material

Erholungsheim des Deutschen Gewerkschaft „Bausteine-Erden" auf der Turracherhöhe. Einige Jahre später war ich an der Einführung von Kunststoffen im Bauwesen in Österreich wesentlich beteiligt. So verklebte ich als erster Baumeister des Landes Eisenbahngleise in speziell entwickelter Konstruktionsart auf Spannbetonbrücken mit Kunstharzmörtel. Weiters führte ich elastische Kunststoffdichtungsmassen und Spezialprofile für funktionierende Fugenabdichtungen im Fertigteilbau ein. Die Liste der Innovationen und neuen Verfahren, die ich entwickelte oder in Österreich einführte, läßt sich beliebig fortsetzen. Es wurden mir auch zwölf österreichische Patente mit bestätigtem volkswirtschaftlichem Wert aufgrund meiner fachlichen Forschungs- und Entwicklungstätigkeit erteilt. Im Laufe meiner Karriere machte ich mich dann selbständig, wurde immer mehr zum Spezialisten für Bauabdichtung, Brückenübergangskonstruktionen und Brückenerhaltung. Unter anderem plante und führte ich komplizierte Bauwerksabdichtungen im Grundwasserbereich bei Großbauvorhaben aus - dazu zählen Projekte wie das AKH in Wien, der TGM-Neubau in Wien oder das größte Einkaufszentrum in Budapest. Außerdem hielt ich zahlreiche Vorträge zu diesen Themen. Nach wie vor bin ich als allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger im Bauwesen tätig, und darüber hinaus Berater und Mitglied in diversen Fachverbänden und Expertengruppen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, die Bedürfnisse der Menschen in moralisch einwandfreier Weise erfüllen zu können. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja und nein - ich konnte im Laufe meines Berufslebens viele Erfolge feiern, mußte manchmal aber auch Rückschläge hinnehmen. Aber insgesamt durfte ich durch meine Arbeit viel Positives bewirken, was mich sehr freut und wofür ich sehr dankbar bin. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Arbeiten, arbeiten, arbeiten. Ich habe jede neue Aufgabe als Herausforderung angesehen und versucht, diese bestmöglich zu meistern. Außerdem war ich von Neuentwicklungen immer fasziniert. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die schlechte Zahlungsmoral in der Baubranche ist sicherlich ein Problem, mit dem wir zu kämpfen haben. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Leider gar nicht, weil ich meinen Beruf mit Herz und Seele lebe. Aber ganz wesentlich ist: Hinter jedem erfolgreichen Mann steht eine erfolgreiche und verständnisvolle Frau! Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Arbeitet ehrlich und blickt optimistisch, aber durchaus kritisch in die Zukunft. Leider werden in der heutigen Zeit moralische Werte immer weniger geschätzt, alles dreht sich nur mehr um das liebe Geld. Wir leben in Sodom und Gomorrha zum Quadrat, die Menschen tanzen um das Goldene Kalb. Auch die Sprachverwirrung und die Vermischung kultureller Identitäten werden zunehmend zum Problem. Das größte Greuel diesbezüglich ist die EU durch ihre unkontrollierte und aufgeblähte Organisation. Ihr Lebensmotto? Lebe so, daß du dich abends reinen Gewissens in den Spiegel schauen kannst. Halte die eigene Moral hoch und versuche, auch anderen zu helfen, dasselbe zu tun.

✱ Kraus Gerhard

● Zur Person

Beruf: Mechatroniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: rsm.at mechatronik GmbH., 1210 Wien, Donaufelder Straße 47. Geboren - Datum, Ort: 19. Juli 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Nadine (1995). Eltern: Walter und Hedwig. Hobbies: Beruf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bin ein Techniker mit Leib und Seele. Zunächst absolvierte ich die Lehre zum Bauschlosser, doch nach meinem Lehrabschluß war die Sache damit - wie bei vielen anderen Gesellen - noch lange nicht erledigt. Ganz im Gegenteil, ich mußte auch noch unbedingt aus Interesse und Faszination heraus die Elektrotechnik erobern. Das habe ich auch getan und eine umfassende Ausbildung bis hin zum Mechatroniker absolviert. Im Jahr 2002 legte ich dann die Meisterprüfung in diesem Fachgebiet ab. Ich habe mich nun als Unternehmer auf die Sparten der Elektronik und Elektrotechnik spezialisiert, in Verbindung mit Steuer-, Meß- und Regeltechnik bzw. Automatisierungstechnik. EDV-Kenntnisse in der Hard- und Software im Zusammenspiel mit programmierbaren Steuerungen haben einen großen Anteil an den Allroundanforderungen, die mein Beruf an mich stellt. Seit einigen Jahren führe ich nun mein eigenes Unternehmen, die rsm.at mechatronik GmbH, die den unterschiedlichsten Branchen der Industrie elektronische Leitsysteme zur Verfügung stellt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Kundenzufriedenheit ist der wichtigste Parameter für meinen Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, die Erzeugnisse meines Betriebes nehmen in der Regeltechnikbranche schon seit Jahren als Qualitätsprodukte einen fixen Platz bei den Abnehmern ein. Trotzdem denke ich, daß der Hauptteil des Firmenwachstums noch vor uns liegt. Ich bin mit dem Unternehmen an einem Punkt angelangt, wo ich in absehbarer Zeit Umsätze erwarte, die den derzeitigen Rahmen sprengen werden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Herausarbeitung technisch wertvoller Lösungen verlangt viel Nähe zu meinen Kunden. Daher sind der Kontakt und eine sehr gute Kommunikation zu den Technikern und Abteilungsleitern in der Industrie wesentliche Voraussetzungen für den Erfolg. Die modernsten Lösungen sind nicht immer die allerbesten. Viele meiner Kunden legen speziellen Wert auf den komplikationsfreien und maximal störungsfreien Einsatz der Lösungen, was eine sehr große Herausforderung darstellt. Ein wesentlicher Faktor zum Erfolg liegt im eigenen Betrieb selbst. Die wichtigste Herausforderung ist die reibungslose Koordination der unterschiedlichen technischen Bereiche, vor allem von Maschinenbau und Elektronik. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich gehöre zu jenen Menschen, die mit offenen Augen durch das Leben gehen und sich immer wieder von anderen Personen das eine oder andere abschauen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Anforderungen sind in den technischen Bereichen unterschiedlich. Ich muß grundsätzlich zwischen zwei Gruppen von Technikern unterscheiden: jene, die vor Ort die Anlagen in den Betrieben montieren, und jene, die im Unternehmen selbst mit Planung und Konstruktion betraut sind. Die Mitarbeiter, die auf Montage tätig sind, stehen in direktem Kundenkontakt und verrichten ihre Tätigkeit vor den Augen der Kunden, die zumeist die Montage ihrer Anlage mit Anspannung mitverfolgen. Dieser Beobachtungsdruck stellt eine gewisse psychische Belastung dar und deshalb habe ich auch meine Rezepte, wenn es dann heißt, meinen Mitarbeitern Rückendeckung zu geben. Die Techniker, die im Unternehmen planen und konstruieren, benötigen wiederum andere spezifische Merkmale, um uns optimal zu unterstützen, beispielsweise müssen sie in der Lage sein, sich genauestens vorzustellen, wie in der Realität eine Montage ablaufen muß. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Neben dem Fachwissen lege ich bei Bewerbern sehr großen Wert auf Vielfältigkeit und kurze Reaktionszeiten. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Ich leiste mit hochqualifiziertem Personal hervorragende Arbeit und genieße einen sehr guten Ruf bei den Geschäftspartnern. Besonders interessant sind jene Kunden, die nicht unbedingt selbst aus der Technik stammen.

Copyrighted material

und so kam ich zur Merkur zurück, um die Leitung des Außendienstes zu übernehmen. Bald kam der ungebundene Vertrieb über Makler hinzu, heute leite ich das gesamte Geschäft für Österreich und Südtirol.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich das Erreichen von Zielen, allerdings in einem Rahmen, wo ich mich persönlich noch wohl fühlen kann und wo ich meine eigenen Stärken gut zum Ausdruck bringen kann. Wichtig ist mir dabei, nicht auf Kosten anderer, sondern gemeinsam mit anderen etwas zu erreichen und den erreichten Erfolg zu teilen. Wirtschaftlicher Erfolg hat für mich nur insofern Bedeutung, als er dazu dient, die eigene Existenz in die Zukunft hinein zu gewährleisten. Einen großen Stellenwert in meinem Leben hat auch der private Erfolg. Darunter verstehe ich ein glückliches Familienleben sowie das Pflegen wertvoller Freundschaften. Erfolg hat also für mich mehrere Facetten, wie ja auch das Leben als Ganzes viele Facetten hat. Sehen Sie sich als erfolgreich? Gemessen an dem, was ich mir für mein Leben vorgenommen habe, sage ich ja. Erfolg bedeutet aber nicht Stillstand, sondern eine ständige Weiterentwicklung, und natürlich habe ich mir für die Zukunft noch einiges vorgenommen. Ich möchte an dieser Stelle den alten Spruch, wer rastet, der rostet, in Erinnerung bringen. Ich habe nicht vor, in absehbarer Zukunft in Trägheit zu verfallen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Zum einen eine gewisse Glaubwürdigkeit und Vertrauenswürdigkeit. Das, was ich verspreche, halte ich auch, sowohl gegenüber mir selbst, aber auch gegenüber meinen Geschäftspartnern. Hinzu kommen meine Ausdauer und Hartnäckigkeit sowie eine positive Penetranz. Positive Penetranz bedeutet für mich, dranzubleiben, ohne jedoch lästig zu wirken. Von Zurufen von links oder rechts oder von einem leichten Gegenwind lasse ich mich von meiner Linie nicht abbringen. Zugleich bleibe ich aber offen gegenüber den einen oder anderen gut gemeinten Rat. Erfahrungen und Wissenslen anderer nehme ich gerne an, lebe allerdings nicht in der Überzeugung, daß Erfahrung Gewißheit bedeutet. Was in den letzten drei Jahren Gültigkeit hatte, kann im nächsten Jahr aufgrund der Schnelllebigkeit unserer Zeit schon wieder überholt sein. Zeitströmungen zu erkennen, Veränderungen zu erfassen und auch auf diese Veränderungen einzugehen sind wesentliche Momente, die ich in meiner Funktion im Verkauf einsetze. Nur wenn ich Veränderungen wahrnehme, kann ich geänderte Bedürfnisse erkennen und darauf eingehen. Ein ganz wesentlicher Erfolgsfaktor ist natürlich der Spaß an meiner Tätigkeit. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Es gäbe für mich nichts Schlimmeres als die tägliche Routine. Ich liebe es, scheinbar Unmögliches möglich zu machen. Aufgrund meiner optimistischen Lebenseinstellung und positiven Grundhaltung gelingt mir das auch sehr oft. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Überdurchschnittliche Leistungseinstellung, Zielorientiertheit und - damit gekoppelt - eine gesunde Einstellung zum Geldverdienen, sind bei der Auswahl der Mitarbeiter vorrangig. Zudem schaue ich mir das soziale Umfeld der Bewerber an. Ständig wechselnde Partnerschaften oder auch ein sehr dünnes soziales Umfeld halte ich für das Tätigkeitsprofil eines Verkäufers für ungeeignet. Menschen, die es verstehen, eine positive, angenehme Atmosphäre zu schaffen und mit ihren Umgangsformen und ihrem Auftreten Sympathien zu gewinnen, sind mir willkommen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Zuerst einmal versuche ich, meinen Mitarbeitern ein Vorbild zu sein. Was ich von meinen Mitarbeitern verlange, muß ich mindestens genauso gut können. Als zweites Kriterium zur Motivation der Mitarbeiter spielt hier das Vertrauen eine große Rolle. Ich setze Vertrauen in die unmittelbare Crew, die ich um mich habe. Als dritten Faktor möchte das Thema Selbständigkeit und Freiraum ansprechen. Den Mitarbeitern lasse ich den entsprechenden Freiraum, damit sie im Rahmen ihrer persönlichen Möglichkeiten kreativ und selbständig am Erfolg arbeiten können. Die Fähigkeit, Stärken bei anderen zu erkennen und Mitarbeiter dementsprechend einzusetzen, bringe ich mit. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Meine Mitarbeiter sehen mich als verläßlichen Menschen, als Vorgesetzten mit persönlicher und Ideenkraft und als Mann mit zwei Gesichtern. Mit Kritik, die mir entgegengebracht wird, setze ich mich auseinander. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Stärken meines Unternehmens liegen in unserer besonderen Kreativität. Wir sind geprägt von Einzelpersonen und haben an allen wesentlichen Schlüsselstellen tolle Persönlichkeiten, die sich der Kunden- und Beziehungspflege in einer besonderen Weise widmen. Ich schätze an unserem Unternehmen zudem, daß bestimmte Werte bei uns sehr hoch gehalten werden, wie zum Beispiel Verläßlichkeit, Beständigkeit in der Geschäftspolitik und Kontinuität. Trotzdem sind wir zugleich sehr emotional. Unsere Botschaften sind an Menschen gerichtet. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte die eigene Gesundheit, die eigene Vitalität und die eigene Energie erhalten. Dazu tragen Sport und andere körperliche Aktivitäten bei. Weiters möchte ich meine eigene Lebensqualität erhöhen, also meine sozialen Kontakte besser pflegen und meinen Hobbys verstärkt nachgehen. Dazu werde ich mein Zeitmanagement weiter verbessern, mehr an meine Mitarbeiter delegieren und vielleicht gelingt es mir auch, mein extremes Pflichtbewußtsein geringfügig zurückzuschrauben. Ihr Lebensmotto? Ich möchte so sein, wie ich bin, authentisch bleiben, mir nichts vormachen und wie bisher in Bewegung bleiben.

Krumhuber Isabella

„Nimm dir, was du willst, und bezahle dafür."

Zur Person

Beruf: Werbe- und PR-Managerin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: echokom werbeagentur ges.m.b.h., 1070 Wien, Schottenfeldgasse 24. Geboren - Datum, Ort: 20. Juni 1973, Temitz. Eltern: Bertha und Horst. Mitgliedschaften: SPÖ. Hobbies: Schifahren, Reisen, Lesen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Handelsschule arbeitete ich zwei Jahre in einer Computerfirma mit Schwerpunkt Ablagesysteme für Bibliotheken, strebte jedoch danach, mich beruflich weiterzuentwickeln und wechselte in die Presse- und Werbebranche. Ich war in weiterer Folge im politischen Bereich für Werbung und Produktion zuständig. Nachdem ich den Lehrgang für Werbung und Verkauf an der Wirtschaftsuniversität Wien absolviert hatte, wuchs in mir der Wunsch nach Veränderung, worauf ich mich als Advertising Managerin bei der Lauda Air bewarb und diesen Job erhielt. Zu meinem Aufgabenbereich zählten der gesamte Werbebereich sowie Sponsoring, Kooperationen, Events und Promotions. Mein ehemaliger Vorgesetzter holte mich jedoch in die Agentur zurück, mit der Aufgabe, diese Firma zu führen und aufzubauen. Mittlerweile bin ich das sechste Jahr bei echokom beschäftigt, davon die letzten zweieinhalb Jahre als Agenturleiterin, und seit Jänner 2007 habe ich nun die Geschäftsführung des Unternehmens inne. Unser Schwerpunkt liegt in den Bereichen Kultur, Literatur, Kunst, Senioren, Sport und natürlich Politik. Eine Besonderheit unserer Agentur ist, daß von 13 Mitarbeitern zehn weiblich sind.

Copyrighted material

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich kann dann von Erfolg sprechen, wenn meine Kunden und mein Team zufrieden sind, die Auftragslage stimmt, wenn ein gutes Zusammenspiel herrscht und ein Projekt einen guten Abschluß gefunden hat. Sehen Sie sich als erfolgreich? Den Weg, den ich gegangen bin, und die Position, die ich heute innehabe, kann ein Außenstehender durchaus als erfolgreich bezeichnen. Mir persönlich sind Dinge einfach immer passiert - ich habe stets Positionen gewählt, in denen ich mich wohl fühlte und die ich daher gerne ausübte. Natürlich war auch das Glück, zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein, ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Der Weg zum Geschäftsführer setzt Interesse und soziale Kompetenz voraus. Ich habe Menschen kennengelernt, die meine Arbeitsweise und die Art, wie ich mein Team führte, schätzten. Natürlich wollte ich auch selbst mehr erreichen. Mein Ziel ist, nicht im Hintergrund zu stehen, sondern aktiv mitzugestalten. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Es wird besser. Dennoch glaube ich, daß eine Frau in einer Führungsposition ein besserer Mann sein und sich eine gewisse männliche Härte zulegen muß. Mit dieser Situation habe ich lange gekämpft, mich aber jetzt damit arrangiert. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Da gibt es definitiv zwei Personen - zunächst den damaligen Kommunikationschef der SPÖ, Josef Kalina. Von ihm lernte ich sehr viel über Arbeitstechnik, Motivation der Menschen und Motivation zur Spaß an der Arbeit, wobei dennoch die Leistung immer stark im Vordergrund stand. Die zweite Person ist Harry Koprtz, den ich als meinen Mentor bezeichne. Er ist mir immer mit Rat zur Seite gestanden. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich bin für sie da, habe immer ein offenes Ohr für sie und lobe sie natürlich. Ich versuche ihre Arbeitsbedingungen so zu gestalten, daß sie Freude an der Arbeit haben. Ein weiterer Anspom sind interne Preise, die Wahl zum Mitarbeiter des Monats und einiges mehr. Wir sitzen auch am Abend manchmal zusammen oder feiern unsere Geburtstage gemeinsam. Ich denke, daß der menschliche Aspekt bei uns im Mittelpunkt steht. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind sehr flexibel, was Zeit und Aufwand betrifft. Uns ist kein Kunde zu klein oder zu groß. Auch sind wir sehr kreativ, und der jahrelange persönliche Kundenkontakt hilft uns, Kundenwünsche rasch zu erkennen. Wir sind dafür bekannt, daß es nichts gibt, was wir nicht organisieren können. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Seit ich die Geschäftsführung übernommen habe, wird die Arbeit natürlich nicht weniger. Meine Prioritäten liegen zwar momentan nicht im Privatleben, doch ich versuche dennoch, mein soziales Netz aufrechtzuerhalten. Ich brauche die Kommunikation mit meinen Freunden, um abschalten zu können. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Fortbildung hat einen hohen Stellenwert für mich. Ich fördere auch meine Mitarbeiter, kümmere mich darum, daß sie Fortbildungsseminare besuchen, und jeder, der sich aktiv darum bemüht, wird von mir unterstützt. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate einem jungen Menschen, Augen und Ohren offen zu halten, immer interessiert zu sein und jegliche Chance auf Weiterbildung zu nutzen, seinem Gefühl zu vertrauen und vor allem die Möglichkeit zu nutzen, Auslandserfahrung zu sammeln. Rückschläge sind dazu da, um zu erkennen, daß es auch andere Wege gibt, oder aber seine Aufgabe erst recht zu meistern. Vor allem soll man sich Zeit zum Träumen nehmen und versuchen, seine Träume zu verwirklichen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Vorrangig werde ich meine derzeitige Aufgabe bestmöglich erfüllen. Ich bin mir aber nicht sicher, ob ich in ein paar Jahren nicht noch etwas ganz anderes mache. Ihr Lebensmotto? Nimm dir, was du willst, und bezahle dafür.

✱ Krymtseva Elena

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: EXPEKT.COM GmbH., 1050 Wien, Arbeitergasse 9. Geboren - Datum, Ort: 30. August 1965. Familienstand: Verheiratet mit Alexander. Kinder: Zlata (1986). Eltern: Tamore und Alexander. Hobbies: Reisen, Theater, Musik (Operette, Klavier spielen), Schwimmen, Reiten, Schifahren, Fitneß.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde in Kasachstan geboren und habe dort 1982 das Gymnasium mit gutem Erfolg abgeschlossen. Anschließend studierte ich an der Universität von Taraz Philosophie, Philologie und Fremdsprachen. Während meiner Studienzeit heiratete ich. 1986 kam meine Tochter zur Welt und 1987 konnte ich das Studium erfolgreich abschließen. Nach der Karenz übernahm ich 1989 die Leitung der Handelsabteilung in der Firma meines Bruders, wo ich meine Sprachkenntnisse sehr gut einsetzen konnte. Im Zuge unserer Geschäftsbeziehungen war ich auch sehr oft in Österreich, bis ich 1992 mit meiner Familie endgültig hierher übersiedelte. In Wien erlernte ich die deutsche Sprache am Goethe Institut, außerdem absolvierte ich verschiedene Wirtschaftskurse und Seminare. 1994 war ich soweit, daß ich eine eigene Handelsfirma gründen konnte. Wir waren auf den Handel mit Rußland und Kasachstan spezialisiert und damit auch viele Jahre erfolgreich. Dann wurden die Geschäfte immer mühsamer, wir suchten nach neuen unternehmerischen Möglichkeiten, und schließlich brachte uns ein Freund der Familie auf die Idee, ins Wettgeschäft einzusteigen. Das war ein völlig neues Gebiet für mich - und alles was neu ist, interessiert mich ganz besonders. Ich kaufte die heutigen Räumlichkeiten in der Arbeitergasse, und innerhalb eines Jahres bauten wir das Lokal um, renovierten und erstellten die gesamte technische Infrastruktur. Mit der Gesellschaft Expekt.com, die ihren Sitz in Malta hat, fanden wir auch moderne, zuverlässige Geschäftspartner. Im März 2006 ging unsere Firma in Wien an den Start, und seither sind wir mit Begeisterung und Erfolg unterwegs. Unser Kerngeschäft sind Sportwetten, und das macht sehr viel Spaß, wir haben Kunden aller Nationalitäten und sozialer Schichten. Wetten sind eine ganz spezielle Materie und unterliegen einem ständigen Auf und Ab. Als Geschäftsführerin darf ich nicht die Nerven verlieren, wenn wir einmal im Minus sind, es geht mit Sicherheit auch wieder aufwärts. In meiner Position muß ich aber nicht nur Geschäftsfrau, sondern auch Psychologin, Mutter, Schwester und Ansprechperson für Mitarbeiter und Kunden sein.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist das Ergebnis vieler verschiedener Umstände - Ausbildung, Familie, Umfeld, Kreativität. Glaube an sich selbst, Fleiß und vieles mehr. Erfolg ist aber nicht eine Station, an der man ankommt, sondern eine Art zu reisen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Erfolgreich zu werden ist nicht schwer, es zu bleiben dagegen sehr. Darum versuche ich, auch aus Mißerfolgen zu lernen und nicht den Boden unter den Füßen zu verlieren. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Schon Goethe hat gesagt: Das Wort „Erfolg" besteht aus nur drei Buchstaben - nämlich TUN. Es ist zwar gut, Träume und Visionen zu haben, im Endeffekt muß man sie aber auch umsetzen, um erfolgreich zu sein. Ich beginne meinen Tag, indem ich mir noch

Copyrighted material

✱ Laiminger Erich

● Zur Person

Beruf: Malermeister. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde Radfeld, 6240 Radfeld, Dorfstraße 57. Geboren - Datum, Ort: 22. April 1940, Wörgl. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Anna (1968) und Michael (1970). Eltern: Thomas und Elisabeth. Ehrungen: Ehrenmitgliedschaft der Freiwilligen Feuerwehr, „Silberner Augustiner" des Museums in Rattenberg, Ehrenmitglied des Sportvereins Radfeld, Fördermedaille Gründungsmitglied des Sportvereins Radfeld, „Goldene Rose" der Pfarre Rattenberg-Radfeld, Fördermedaille des Tiroler Blasmusikverbandes, Ehrung für 30 Jahre kommunale Tätigkeit, Auszeichnung der Wirtschaftskammer für 30 Jahre Unternehmenstätigkeit. Mitgliedschaften: Sportverein Radfeld, Freiwillige Feuerwehr Radfeld, Schützenhauptmann (20 Jahre). Hobbies: Skilanglauf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich stamme aus einer bäuerlichen Familie, meine Eltern betrieben eine Landwirtschaft. Meinen ersten Arbeitsplatz nach Abschluß der Pflichtschule fand ich in einem Traktorenwerk, wo ich als Hilfsarbeiter tätig war. Infolge einer Krankheit wechselte ich - über die Vermittlung eines Bekannten - in einen Betrieb in Kramsach, wo ich für die Dauer von zwei Jahren den Malerberuf ausübte. Nachdem ich meinen Präsenzdienst beim Österreichischen Bundesheer abgeleistet hatte, trat ich in einen Malereibetrieb in Rattenberg ein. Anschließend absolvierte ich eine Ausbildung in der Fachschule für Malerei in Innsbruck. Nach Ablegung der Meisterprüfung kehrte ich zunächst in den Betrieb in Rattenberg zurück, gründete jedoch nach einem Jahr meinen eigenen Malereibetrieb. Ich hatte mich parallel dazu stets in der Gemeindepolitik engagiert. Bedingt durch meine Tätigkeit als Obmann des Sportvereins nahm ich auch an Gemeinderatssitzungen teil und war bereits im Jahre 1968 auf einer Liste vertreten. Seit dem Jahre 1971 bin ich im Gemeinderat tätig. 1992 wurde ich - nach neun Jahren als Vizebürgermeister - zum Bürgermeister der Gemeinde Radfeld gewählt und bekleide seither dieses Amt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Zufriedenheit mit der eigenen Tätigkeit bedeutet für mich, erfolgreich zu sein. Sehen Sie sich als erfolgreich? Da ich meine Tätigkeit gerne ausübe und mir diese Zufriedenheit verschafft, erachte ich mich auch als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Beharrlichkeit, Ausdauer und Ruhe sind meine Stärken. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Indem ich mich bemühe, den Bürgern stets zur Verfügung zu stehen, glaube ich, Herausforderungen gut bewältigen zu können. Mein Sohn, der bereits seit dem Jahre 1990 im Malereibetrieb beschäftigt ist, führt diesen mittlerweile selbständig. Da ich mich nun ausschließlich dem Bürgermeisteramt widme, kann ich mich voll und ganz auf diese Tätigkeit konzentrieren, was in weiterer Folge den Bürgern der Gemeinde zugute kommt. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Es war eine erfolgreiche Entscheidung, den Malerberuf zu ergreifen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Eine wichtige Person war jener Bekannte, der mein Interesse für den Malerberuf weckte. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Integration der zugewanderten Bevölkerung stellt ein Problem dar. Durch den Verkauf von Grundstücken und der damit verbundenen Bautätigkeit ziehen zahlreiche Menschen in die Gemeinde; es gestaltet sich jedoch als schwierig, bei diesen Interesse für das Gemeindewesen zu wecken. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ein Qualitäts-Check, der vor kurzem durchgeführt wurde, erbrachte das Ergebnis, daß meine Mitarbeiter zufrieden mit mir als Vorgesetztem sind, ich achte auf ein kollegiales Verhältnis und ein gutes Betriebsklima. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da meine Frau an manchen Veranstaltungen, die ich berufsbedingt besuche, ebenfalls teilnimmt, lassen sich diese beiden Bereiche ganz gut miteinander vereinbaren. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte die Aufgaben, die meine restliche Amtszeit mit sich bringt, bestmöglich erfüllen und danach meinen Ruhestand genießen. Ihr Lebensmotto? Für meine Tätigkeit als Bürgermeister gilt: „Diene"

✱ Lampesberger Franz

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Autokino Center Wien Lampesberger GmbH., 1050 Wien, Grüngasse 9/7. Geboren - Datum, Ort: 28. Jänner 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Sonja. Eltern: Sylvester und Hildegard. Hobbies: Reisen, Kunst und Kultur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Wirtschaftskammer Niederösterreich, Tourismus und Freizeit: Delegierter zum Wirtschaftsparlament, Mitglied der Sparteienkonferenz, Obmann der Fachgruppe der Audiovisionsveranstalter und Lichtspieltheater; Inhaber des Gasthauses „Starchant".

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich stamme aus einfachen Verhältnissen - mein Vater war Schweißer bei Simmering-Graz-Pauker, meine Mutter Buchbindern -, daher traf ich mit 14 Jahren die Entscheidung, die Mittelschule abzubrechen und einen Beruf zu erlernen, um zum finanziellen Erhalt der Familie beizutragen. Ich absolvierte eine kaufmännische Lehre bei der Firma Julius Meinl und war bereits mit 18 Jahren Filialleiter. Trotz dieses ersten Erfolges sah ich nach Ableistung meines Präsenzdienstes meine berufliche Zukunft nicht im Lebensmittelhandel. Der Zufall wollte es, daß mich ein Freund in die Filmbranche vermittelte, und so kam ich zur Constantin Film. Damals hatten ja deutschsprachige Filme ihre Hochblüte, Produktionen aus Amerika machten nur einen geringen Prozentsatz aus. Ich war knapp ein Jahr bei Constantin tätig und lernte in dieser Zeit das Filmgeschäft in seinen Grundzügen und von der Disposition her kennen. Danach sollte ich eigentlich wie bei meinem Firmeneintritt vereinbart, als Vertreter eingesetzt werden und unsere Filme den Kinos anbieten. Der damalige Chef der Firma, Herr Langhammer, meinte dann aber, daß er keinen weiteren Vertreter bräuchte. Daraufhin trennten wir uns, und ich wechselte zu Dr. Polster, der zu dieser Zeit die amerikanische Firma Cosmopol führte, die beispielsweise Renner wie die James-Bond-Filme im Vertrieb hatte. In diese Zeit fiel auch die Eröffnung des Autokinos in Großenzersdorf im Jahr 1967, das ebenfalls zu unseren Kunden gehörte. Dann gab Dr. Polster das Filmgeschäft auf und Cosmopol wurde von der Wiener Stadthalle KIBA übernommen. Ich wurde ebenfalls mit übernommen und war dann von 1969 bis 1976 für die KIBA tätig. Als Vertreter der Produktionen von United Artists besuchte ich Kinos in ganz Österreich und bot dort die Filme an. Dann löste die Wiener Stadthalle KIBA den Filmbereich auf, und ich wechselte als Geschäftsführer zur Gloria Film, die wiederum auf deutschsprachige Produktionen spezialisiert war. Zu dieser Zeit waren aber die US-Filme schon stark im Vormarsch, und 1979 mußte Gloria Konkurs anmelden.

Copyrighted material

Dann gründete ein Geschäftskollege von mir die Fleurfilm, die wir gemeinsam aufbauten und die ich als angestellter Geschäftsführer leitete. Wir kauften Filme im Ausland ein, ließen sie im Bedarfsfall synchronisieren und boten sie mit großem Erfolg am österreichischen Markt an. Im Zuge dieser Aktivitäten lernte ich 1981 einen deutschen Produzenten kennen, der einen Film in Österreich drehen wollte und mir anbot, die Produktionsleitung zu übernehmen. Obwohl ich von dieser Seite des Filmgeschäftes keine Ahnung hatte, war es eine interessante Herausforderung, und ich wagte den Schritt. Bei dem Film „Katharina - die nackte Zarin von St. Petersburg" handelte es sich um einen erotischen Kostümfilm, ich wickelte die komplette Organisation und Koordination im Hintergrund ab. Das gelang mir sehr erfolgreich, durch geschicktes Verhandeln ersparte ich dem Produzenten eine Menge Geld, und der Streifen wurde ein kommerzieller Erfolg. Ehe ich jedoch mein Honorar abrechnen konnte, kam der Produzent beim Wechseln einer Glühbirne tragisch zu Tode, und ich fiel um meine komplette Gage um, da wir keinen schriftlichen Vertrag hatten. Im Jahr 1985 trennte ich mich von meinem Geschäftspartner bei der Fleurfilm, die wir ja bis dahin noch immer gemeinsam betrieben hatten, und machte mich mit dem Movie Filmverleih selbständig. Diese Firma gründete ich mit einem Partner, der damals das Autokino in Linz besaß. Eines Tages fragte mich Severin Bayer, der damalige Inhaber des Autokinos in Großenzersdorf und ein guter Freund von mir, ob ich ihm das Kino abkaufen möchte. Er wollte in Pension gehen und fand keinen geeigneten Nachfolger. Bei näherer Betrachtung fand ich die Idee gar nicht schlecht, der Preis war günstig, und der Konnex war durch meinen Partner, der ja das zweite Autokino des Landes in Linz hatte, ebenfalls gegeben. Also griff ich zu. Leider ging dieser Partner dann in Konkurs, da er sich mit dem Bau eines Freizeitzentrums übernommen hatte. Das war auch das Ende des Movie Filmverleihs, an dem er mit 50 Prozent beteiligt war, und ich liquidierte die Firma, um noch größere finanzielle Verluste zu vermeiden. So stand ich 1986 alleine mit dem Autokino da: hatte 45 000 m² Grund und eine große Leinwand, aber keine Ahnung, wie ich das Geschäft beleben könnte. Eine Zeitlang versuchte ich es mit Veranstaltungen, aber in diesem Metier fühlte ich mich nicht wohl. Im Rahmen einer Amerika-Reise besuchte ich dann in Fort Lauderdale ein Autokino und stellte zu meiner Überraschung fest, daß dort sieben verschiedene Leinwände bespielt wurden. Ich hatte ja schon in den achtziger Jahren das erste Kinocenter Wiens in der Tuchlauben für Fleurfilm gebaut, also lag die Idee nahe, auch mein Autokino zu einem Kinocenter umzubauen. Ich führte Gespräche mit Disney und konnte sie von meiner Idee, das erste Autokino-Center Europas zu bauen, überzeugen. Meine Bedingung war allerdings, daß ich gleichzeitig mit den Kinos in Wien die Uraufführungsrechte bekam, was bis dahin nicht der Fall gewesen war. So entstand das heutige Autokino-Center mit drei Leinwänden und insgesamt 1 000 m² Bildfläche. Im August 2007 feierten wir mit einem Riesenfest und 1 500 geladenen Gästen „40 Jahre Autokino". Außerdem führe ich seit 2003 gemeinsam mit zwei Tschechen das Gasthaus „Starchant", das auf tschechische Spezialitäten spezialisiert ist und sehr gut läuft. Gastronomische Erfahrung hatte ich schon zur Zeit der Stadthalle KIBA gesammelt, als ich alle Buffets der Knokette auf eigenes Risiko modernisierte und führte.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mein Erfolg ist es, in der Früh aufzustehen und sagen zu können: Ich bin glücklich, daß ich in meinem Beruf arbeiten darf! Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin zufrieden, weil ich noch immer erreichen kann, was ich erreichen will. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe die Gabe, zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein. Außerdem ist mein Beruf eigentlich mein Hobby, er macht mir Spaß. Ich jammere nicht, wenn etwas schlecht läuft, sondern überlege, was man tun kann, um die Lage zu verbessern. Mit meiner Meinung halte ich nicht hinter dem Berg, ich bin direkt und ehrlich, was für einige Leute natürlich nicht immer angenehm ist. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ein Autokino ist immer von der Witterung abhängig. Bei Schlechtwetter kommen keine Besucher, bei Schönwetter kann ich aufgrund der Sommerzeit erst um 21:30 Uhr mit den Vorstellungen starten. Mit dem Autokino alleine findet man kaum das finanzielle Auslangen. Also gründete ich auf dem Grundstück meinen eigenen Flohmarkt, der sehr erfolgreich war. Zwischenzeitlich gab es aber Probleme mit den Anrainern, und der damalige Bürgermeister ließ den Markt gewerblich sperren. Es folgten langwierige Prozesse, bis ich schließlich vom OGH recht bekam. Meine Schadenersatzforderung konnte der Bürgermeister nicht erfüllen, zum Ausgleich verlieh mir die Stadtgemeinde Großenzersdorf das Marktrecht. Mittlerweile ist mein Flohmarkt der größte seiner Art in Niederösterreich. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Das Team spielt eine ganz wesentliche Rolle beim Erfolg. Je besser sie meine Ideen und Vorstellungen umsetzen, desto größer ist der Erfolg. Eine Firma besteht immer aus einem Kollektiv, alleine wird man nicht weit kommen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich bin ein Gefühlsmensch und treffe die Entscheidung aus dem Bauch. Ein Bewerber muß mir sympathisch sein, ich muß mit ihm kommunizieren können. Ich nehme meine Verantwortung gegenüber den Mitarbeitern sehr ernst. Meine Karriere war voller Höhen und Tiefen, aber meine Leute haben ihr Gehalt immer pünktlich bekommen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Indem ich versuche, meine Begeisterung und meinen Elan auf sie zu übertragen. Gute Kommunikation innerhalb des Teams ist extrem wichtig. Außerdem gibt es immer wieder kleine Anreize - 2008 dürfen mich beispielsweise zehn Mitarbeiterinnen zur großen Filmmesse nach Amsterdam begleiten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich trenne die beiden Bereiche nicht, Beruf und Privatleben gehen ineinander über. Mein Job ist mein Hobby. Natürlich ist meine Frau nicht immer glücklich, wenn ich Sonntags um vier Uhr früh aufstehe, um den Flohmarkt zu eröffnen. Dafür nehme ich mir dann an einem anderen Tag Zeit für sie, als Selbständiger kann ich mir das ja einteilen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Das Wichtigste ist im Zeitalter der Globalisierung, möglichst viele Fremdsprachen zu lernen. Alles andere kann man sich erarbeiten. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich habe keine beruflichen Ziele mehr, weil ich bereits alles erreichen konnte und voll ausgelastet bin. Wenn ich meiner Frau von einer neuen Idee erzähle, wehrt sie gleich ab und meint: „Bitte fang jetzt nicht schon wieder etwas Neues an!" Ihr Lebensmotto? Genieße jeden Tag deines Lebens!

Lang Rosa Mag.

Zur Person

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Mag. Rosa Lang, Bestattungen - Überführungen., 2440 Gramatneusiedl, Oberortsstraße 7. Geboren - Datum, Ort: 6. August 1968, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Dipl.-Ing. (FH) Roman Seeböck. Eltern: Franz und Rosa. Hobbies: Lesen, Kultur, Singen im Chor, Radfahren, Gartenarbeit. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Mitarbeit im Ausschuß Fachgruppe Bestattung.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Das Bestattungsunternehmen wurde Anfang der dreißiger Jahre von meiner Großmutter übernommen und später von meinem Vater weitergeführt. Ich wollte den Betrieb eigentlich nicht übernehmen, sondern studierte nach der Matura an der Handelsakademie ab 1987 Betriebswirtschaft an der WU Wien. Nebenbei arbeitete ich dann doch halbtags im elterlichen Bestattungsunternehmen, führte das Kassabuch, organisierte die Trauerfeiern und betreute die Hinterbliebenen. Außerdem

Copyrighted material

ging, übernahm ich die Firma. Das bedeutet in unserer Branche eigentlich nur die Übernahme des Kundenstocks, da wir ja im Normalfall als eigene, personenbezogene Firma auftreten. Der große Schwerpunkt meiner Tätigkeit sind statische Berechnungen und Bearbeitungen im Objektbau - das Spektrum der Projekte reicht von Einfamilienhäusern und Wohnhäusern bis hin zu Industriebauten, Krankenhäusern und Fußgängerbrücken. Außerdem erstelle ich Gutachten im In- und Ausland, insbesondere in Bulgarien, Konstruktionspläne sowie Schal- und Biegepläne im Stahlbetonbau.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg in erster Linie das Erreichen von selbst gesteckten Zielen. Auch Anerkennung ist ein Ausdruck des Erfolges, wobei unsere Berufssparte damit aber nicht gerade überschüttet wird. Bei der Eröffnung eines Bauwerkes wird in den Festreden jeder gelobt, vom Architekten bis zur Baufirma - nur die für die Sicherheit des Gebäudes enorm wichtige Arbeit des Statikers wird meist als selbstverständlich vorausgesetzt. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Qualität meiner Arbeit. Mit Pünktlichkeit, Schnelligkeit und Zuverlässigkeit konnte ich den Erfolgsweg meines Vaters fortsetzen und über Mundpropaganda zahlreiche neue Kunden gewinnen. Die Grundlage für meinen heutigen Erfolg als Zivilingenieur wurde sicher mit dem Studium gelegt. Im Zuge der EU-Erweiterung kommen natürlich auch immer wieder neue Verordnungen und Änderungen der Normen auf uns zu, sodaß laufende Weiterbildung ebenfals ein wichtiges Kriterium ist. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Für mich ist Originalität eindeutig der bessere Weg. Ich schreibe zum Beispiel eigene Computerprogramme, mit denen ich schnelle Berechnungen anstellen kann, verlasse mich also nicht automatisch auf vorgefertigte Lösungswege - es gibt immer wieder etwas zu verbessern. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Neben meinem Vater, der entscheidend zu meiner Berufswahl beigetragen hat, stehe ich noch heute mit einigen Kollegen meines Studienjahrganges in Kontakt. Wir haben alle eigene, kleine Büros, bauen uns ein internes Netzwerk auf und geben untereinander je nach Spezialisierung auch Aufträge weiter. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Aufgrund der modernen Computertechnik mit all diesen wunderbaren CAD-Programmen tummeln sich immer mehr selbsternannte Experten in unserer Branche. Auf dem PC kann zwar relativ rasch eine Zeichnung erstellt werden, was aber noch lange nicht bedeutet, daß diese auch richtig ist. Zu unserem Job gehört aber wesentlich mehr, als ein paar Striche auf dem Computer fabrizieren zu können. Leider ist der Unterschied für einen Laien meist nicht ersichtlich. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Das ist zweifellos die Qualität und Genauigkeit meiner Arbeit, die ich für alle gängigen Werkstoffe anbiete, von Beton und Stahlbeton über Holz und Stahl bis zu Glas und Aluminium. Natürlich ist auch in unserem Beruf der PC ein wichtiges Werkzeug - ich bin aber nicht der Sklave des Rechners, sondern bringe zusätzlich noch Fingerspitzengefühl, langjährige Praxis und Erfahrung ein. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Diese beiden Bereiche vermischen sich bei mir sehr stark, auch weil Büro und Wohnung nur durch zwei Stockwerke getrennt sind. Rückt der Termin für ein Projekt näher, arbeite ich durchaus auch einmal am Wochenende oder in der Nacht. Zeitsparend ist dabei auch die Tatsache, daß ich keinen Anfahrtsweg habe. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wer mit dem Beruf des Zivilingenieurs liebäugelt, sollte diese Entscheidung gut überdenken. Die Materie ist sehr komplex und wird aufgrund der überbordenden Flut an Vorschriften immer komplizierter. Der enorme Aufwand inklusive der notwendigen Schulungen und Fortbildungen steht oft in keinem Verhältnis zum Verdienst. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich habe zwar den Kurs zum Sachverständigen und Gutachter schon absolviert, bin allerdings noch nicht gerichtlich beeidet. Diese Qualifikation möchte ich demnächst erwerben, da für die meisten Laien ein gerichtlich beeideter Sachverständiger - fälschlicherweise - einen höheren Status als der Zivilingenieur hat. Ihr Lebensmotto? Carpe diem.

✱ Larot Dina

● Zur Person

Beruf: Freischaffende Künstlerin. Funktion: Selbständig. Geboren - Datum, Ort: 6. Jänner 1942, Wien. Kinder: Mag. art. Judith Irene Schmany. Eltern: Dipl.-Ing. Dr. Herbert und Luise Lebzeltern, geb. Heyn. Schöpferische Aide: Bücher: Erotica Larotica, Tokyo (1972), Nachmittagslicht, Wien (1976), ohne Titel, Wien (1979), Morgenrot, Wien (1983), Tagträume, Amalthea, Wien/München (1986), Wienerinnen, Edition S, Wien (1991), Paradiesgarten, Verlag Ertl, Wien (1993). Kataloge: Ausstellung Kulturhaus der Stadt Graz (1968), Ausstellung Galerie Nagl, Wien (1973), Ausstellung Galerie Egermann, Schloß Potzneusiedl (1977), Ausstellung Junior Galerie, Wien (1981), Ausstellung Galerie Café Mozart (F. Kutscha), Salzburg (1981), Ausstellung Gallery International (1990), Lila Katalog (1995), Katalog zur Ausstellung Stadtmuseum im Minoritenkloster Tulln (2004), Katalog Ausstellung Schloß Reichenau (2005). Zahlreiche Einzelausstellungen seit 1968, unter anderem: ZOA House, Tel Aviv (1989), Galerie International 57, New York, Dorotheum Wien (1990), Casinos Austria Velden, Galerie Küng, Basel, Hotel Intercontinental, Frankfurt (1991), Palais Ferstl, Tobu-Departmentstore, Tokyo (1992), Palais Schwarzenberg, Wien, Galerie Corso, Wien (1993), Hundertwasserhaus, Wien, Union Int. Club, Frankfurt (1995), Hotel Marriott, Wien (1996), Ana Grand Hotel, Wien (1997), Bank Austria Creditanstalt, Wien, Galerie Stemath, Wien, Casinos Austria Linz (1998), Galerie Kunst und Handel, Graz, Galerie der Stadt Traun, Dom-Galerie, Wiener Neustadt, Fernwärme Wien (2000), Wertpapierhaus Foerstner, München, Wiener Städtische, Eisenstadt, Hotelgalerie Hilton-Plaza, Wien (2002), Galerie 7, Eisenstadt, Casinos Austria Baden (2003), Museum der Stadt Tulln (2004), Schloß Reichenau, Reichenau an der Rax (2005). Kulturhaus Weiz, Palais Coburg, Wien (2006). Mitgliedschaften: Verwertungsgesellschaft der bildenden Künstler (VBK). Hobbies: Orientalische und fernöstliche Kultur, Erlernen der Sprachen als Zugang zur Tradition, Reisen, Familie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich verbrachte gemeinsam mit drei jüngeren Geschwistern eine behütete, glückliche Kindheit. Nach der Matura in Wien begann ich in Graz ein Kunststudium bei Professor Rudolf Szyskowitz und Professor Fellner. Bei der Sommerakademie in Salzburg

Copyrighted material

Jugend gelernt, mit Menschen umzugehen. Meine Jugend verbrachte ich im Gastronomiebetrieb meiner Eltern. Dadurch erwarb ich eine hohe Frustrationstoleranz und Kommunikationsfähigkeit, die mir heute zugute kommen. Weitere Charakteristika sind die Fähigkeit, abstrakt zu denken, inhaltliche Kompetenz und Entscheidungsfähigkeit. Ich kann Ziele vorgeben und deren Umsetzung konsequent verfolgen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Als Niederlage empfinde ich es, wenn bei Wahren der erhoffte Erfolg ausbleibt. Ich frage mich dann, warum ich es nicht geschafft habe, meine Vorstellungen nach außen zu transportieren. Ich analysiere Mißerfolge mit allen Mitteln und bin bemüht, Erfahrungen in die Praxis umzusetzen. Ich motiviere mich selbst und versuche meine Inhalte durch persönliche Kontakte besser zu vermitteln. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ja, Leute, die ihre Führungsposition gut erfüllt haben, z.B. Gertrude Fröhlich-Sandner. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erhalte Anerkennung in Form von positivem Feedback aus der Bevölkerung. Die unmittelbare Bestätigung fehlt manchmal, weil es selten sofort sichtbare Ergebnisse meiner Arbeit gibt. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Viele sehen meine Position als etwas, das Erfolg repräsentiert. Die Familie sieht das etwas differenzierter, denn man muß große Opfer hinsichtlich des Privatlebens bringen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? In meinem unmittelbaren Arbeitsumfeld brauche ich hoch kompetente Mitarbeiter, mit denen ich im Team gut arbeiten kann. Mir ist ein partnerschaftlicher, antiautoritärer Führungsstil wichtig. Durch die Einbindung der Mitarbeiter in Entscheidungen werden diese motiviert, was ihr Selbstwertgefühl fördert. Ich bemühe mich, immer freundlich und positiv zu sein. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich schöpfe Kraft aus Familie, Partnerschaft und aus dem Freundeskreis, der identisch ist mit dem Team, in dem ich arbeite. In der Familie ist gegenseitige Akzeptanz wichtig. Die Rolle meines Mannes ist anders als in einer „Normalfamilie". Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Konsequente Umsetzung der eigenen Zielvorgaben ist die Voraussetzung, um erfolgreich zu sein. Trotz Streß darf man nicht vergessen, daß man auch einen funktionierenden Körper braucht. Täglich 14 Stunden Arbeit zehren an der Substanz. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte den politischen Weg noch fortsetzen, später in die Gastronomie wechseln und entweder ein Lokal in Wien oder ein Wiener Café in Florida eröffnen. Ihr Lebensmotto? Die Basis meines Handelns ist das Engagement für ein friedliches Zusammenleben und -arbeiten.

✱ Lässer-Pesl Sabine Mag.

● Zur Person

Beruf: Immobilienmaklerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Lässer-Pesl Immobilien., 6020 Innsbruck, Adamgasse 5. Geboren - Datum, Ort: 23. Mai 1963, Alberschwende. Mitgliedschaften: Funktionärin der Wirtschaftskammer Tirol. Hobbies: Sport, Lesen, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Allgemein beeidete und gerichtlich zertifizierte Sachverständige für Liegenschaftsbewertungen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura im Jahr 1982 absolvierte ich die Pädagogische Akademie in Vorarlberg und war anschließend einige Jahre als Volksschullehrerin beschäftigt. Von 1987 bis 1991 absolvierte ich das Studium der Rechtswissenschaften in Innsbruck. Im Anschluß an meine Gerichtspraxis arbeitete ich in verschiedenen Bereichen, an der Universität, bei Anwälten und Bauträgern. In dieser Zeit legte ich auch die Hausverwalterprüfung, die Maklerprüfung und die Bauträgerprüfung und später die Sachverständigenprüfung für Liegenschaftsbewertungen ab. Seit 1996 bin ich selbständig in der Vermittlung von Immobilien und seit 2003 als allgemein beeidete und gerichtlich zertifizierte Sachverständige für Liegenschaftsbewertungen tätig.

● Zum Erfolg

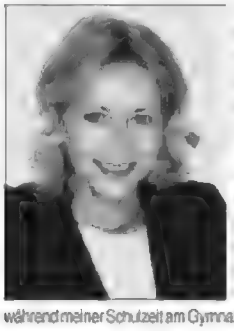
Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich finanzielle und persönliche Unabhängigkeit und Zufriedenheit. Auch werte ich es als Erfolg, meinen Beruf mit meinem Familienleben vereinbaren zu können. Das spielt für mich eine sehr große Rolle. Ich kann mir meine Termine größtenteils frei einteilen, und so bleiben die Nachmittage für meine Kinder frei. Das ist für mich auch ein wesentlicher Aspekt meines persönlichen Erfolges. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich kann mich als erfolgreich bezeichnen, da ich meine Ziele erreicht habe. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Um Erfolg zu haben, benötigt man neben einer guten Ausbildung, Fleiß und Ehrgeiz auch eine große Portion Glück, um zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein. Ich habe eine gute Ausbildung genossen, sehr viele Kurse besucht und lege großen Wert auf Fortbildung und Weiterbildung. Des weiteren verfüge ich über Fleiß und Ausdauer und kann gut mit Menschen kommunizieren. Ich bin durch mein Studium und meine Tätigkeit bei Gericht und Anwälten in einem guten Netzwerk verankert. So bekomme ich zahlreiche Aufträge, ohne viel akquirieren zu müssen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es gibt keine bestimmte Person, die meinen Werdegang beeinflußte. Verantwortlich waren eher mein Ehrgeiz, meine beruflichen Ziele umzusetzen, und der Wunsch, sehr früh selbständig zu sein. Natürlich gab es immer wieder Personen, die mich unterstützten, wie beispielsweise mein Ehemann. Aber es gibt niemanden, der mich dorthin geführt hat, wo ich heute stehe. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die Weiterempfehlung durch Mundpropaganda ist für mich eine schöne Form der Anerkennung. Nach dem Abschluß eines Geschäftes erhalte ich eine positive Rückmeldung. Auch zählt für mich zur Anerkennung, daß meine Kunden die Honorare zahlen und ich so meinem Geld nicht „nachlaufen" muß. Wichtig ist mir ebenfalls die Zufriedenheit meiner Mitarbeiter, die ihren Job sehr gerne machen, da sie sehr selbständig arbeiten können. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Da in der Immobilienbranche sehr viele schwarze Schafe ihr Unwesen treiben, genießt sie leider keinen sehr guten Ruf. Das ist ein Problem, das wir auch in der Kammer anzugehen versuchen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Meine Mitarbeiterinnen, die fachlich sehr kompetent sind, stellen eine wesentliche Stärke meines Unternehmens dar. Sie arbeiten sehr selbständig, was ihnen auch Spaß macht und sie darüber hinaus sehr motiviert. Meine Ausbildung als Juristin stellt eine fundierte fachliche Basis für den Aufgabenbereich meines Unternehmens dar. Ich agiere sehr vorausdenkend, verfüge über einen umfassenden Erfahrungsschatz und lerne immer neue Dinge dazu. Wir können uns unsere Fälle aussuchen. Ich nehme nicht jeden Auftrag an, sondern prüfe im Vorfeld genau, welche ich übernehme und welche nicht. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Für mich gibt es keine Trennung zwischen diesen beiden Bereichen - das möchte ich auch gar nicht. Ich arbeite sehr viel von zu Hause, bin so aber auch flexibel und kann mir meine Zeit einteilen. Zeit für meine Familie zu haben ist mir sehr wichtig. Ein gutes Zeitmanagement, Organisationstalent und auch die Fähigkeit zu delegieren

Copyrighted material

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg war für mich die Bestätigung, ein gesteckstes Ziel erreicht zu haben. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Rückblick kann ich mich als erfolgreich bezeichnen. Ich war zwölf Jahre als Berater und Leiter von Projekten und Institutionen in tropischen Ländern tätig und verfaßte parallel dazu sechs Lehr- und Fachbücher sowie 98 wissenschaftliche Publikationen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend war der unbändige Wille, meinen Kindheitstraum zu erfüllen, als Forscher in fremden Ländern tätig zu sein. Wie begegneten Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich hatte das Erwartete stets parat und arbeitete immer schon an den Zielen von übermorgen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Mit der Einführung meiner Lehr- und Fachbücher als Studienmaterial für Studenten im vereinigten Deutschland verspürte ich ein Erfolgsgefühl. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Meist dann, wenn Situationen ausweglos oder Aufgaben unlösbar erschienen, da ich in dem Fall den festen Willen aufbrachte, dennoch eine Lösung herbeizuführen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Für mich zählte stets, das Umfeld mit originellen und unvorhersehbaren Ergebnissen zu überraschen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mich prägten meine Frau, mein eigener fester Wille sowie die Fehler meiner Lehrer und Vorgesetzten, aus denen ich lernte, wie man es nicht machen soll. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Wissenschaftliche Anerkennung erfuhr ich erst nach der Wende. Wichtig waren für mich aber auch die beruflichen Angebote internationaler Institutionen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ein Problem ist, daß die Entwicklungshilfe in Afrika nicht tatsächlich auf den untersten Ebenen in den Dörfern ankommt, sondern im korrupten administrativen Beamtenapparat versickert. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich gelte als eher zurückhaltend, aber durchsetzungsfähig. Wie vereinbarten Sie Beruf und Privatleben? Meine Frau, selbst Wissenschaftlerin, unterstützte stets selbstlos meine Vorhaben. Dank einer straffen, effektiven Arbeitsweise gab es nie Konflikte zwischen Privat- und Berufsleben. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich halte es für wesentlich, seine Ziele mit der Gewißheit anzupacken, daß diese immer zu erreichen sind. Aus Mißerfolgen und Rückschlägen muß man lernen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich bereite mich auf einen Einsatz als Berater für ein Landwirtschaftsprojekt in Saudi-Arabien vor und plane, weitere Bücher - gemeinsam mit meiner Frau - zu schreiben. Ihr Lebensmotto? Lebe dein Leben so, als wäre es dein letzter Tag, aber plane es so, als würdest du ewig leben.

Lehner Renate



Zur Person

Funktion: Senior Partnerin. Tätig bei: NP Neumann & Partners GmbH., 1010 Wien, Kärntner Straße 51. Kinder: Christoph (1984). Hobbies: Golf, Schifahren, Wandern, Lesen, Vernissagen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Mutter war Alleinerzieherin von vier Kindern. Die finanziellen Mittel für eine Ausbildung waren knapp. Ich wuchs auf dem Land auf und rief während meiner Schulzeit am Gymnasium bei der Landesregierung an, um mich nach einem Ferialjob in Wien zu erkundigen. Dem Personalchef gefiel diese Eigeninitiative einer 15-Jährigen, und er lud mich zu einem Vorstellungsgespräch ein. Ich bekam die Ferialpraxis und startete meine Berufslaufbahn nach dem Gymnasium ebenfalls bei der Landesregierung im Wohnbaubereich. Nach eineinhalb Jahren interessierte ich mich für eine Veränderung. Ich hatte in meinem Job meinen Mann kennengelernt und wollte Beruf und Privatleben trennen und meine Sprachkenntnisse besser nützen. Ich wechselte in die Papierindustrie. Dort lernte ich, selbständig Kunden zu betreuen, und da Frankreich und Nordafrika in meinen Zuständigkeitsbereich fielen, konnte ich auch meine Französischkenntnisse gut einsetzen. Über Vermittlung der Firma Neumann kam ich in die Stahlhallenbranche. In diesem Unternehmen war ich sieben Jahre als Assistentin des Vorstandes tätig, leitete den administrativen Bereich und eignete mir auch Wissen im Marketing- und Finanzbereich an. Leider wurde die Firma liquidiert, und ich mußte mir eine neue Herausforderung suchen. Ich bewarb mich 1982 beim Personalberatungsunternehmen Neumann und wurde als Assistentin des damaligen Geschäftsführers aufgenommen. In dieser Funktion lernte ich die Branche der Personalberatung von der Pike auf kennen. Dr. Neumann war zu dieser Zeit gerade dabei, Büros in Osteuropa zu eröffnen, was ein zusätzlicher interessanter Aspekt war. Schließlich wurde mir angeboten, das Research-Team zu unterstützen, und ich lernte dadurch die Wirtschaftsszene besser kennen und verstehen. 1984 kam mein Sohn zur Welt. Nach der Karenzzeit stieg ich wieder ins Berufsleben bei Neumann ein. Da mir Familie und Kind sehr wichtig waren, arbeitete ich zunächst in Teilzeit im Research und konnte meine Projekte nach eigenem Ermessen gestalten. Nach einiger Zeit bekam ich die Leitung des Research in Österreich, und in weiterer Folge wurde ich auch „Internationaler Research Country Coordinator" und unterstützte mit einem Team in Österreich rund 20 Berater. Mein letztes internationales Research-Meeting organisierten wir in Brüssel mit 83 Researchern aus ca. 15 Ländern. In den jährlichen Mitarbeitergesprächen wurde mir von der Geschäftsführung klargemacht, daß für mich als Nicht-Akademikerin eine Weiterentwicklung als Beraterin nicht möglich sei. Ich hatte jedoch in einigen ehemaligen Vorgesetzten, die meine Arbeitsweise kannten, sehr gute Fürsprecher. Als sie bei Neumann ausschieden, boten sie mir die Möglichkeit, als Beraterin Karriere zu machen. So entschloß ich mich nach 18 Jahren Neumann im Jahr 1999 zum Wechsel zur Personalberatung Kienbaum. Dort performte ich sehr gut. Mir wurden nach sechs Monaten die Prokura und die Leitung des Office übertragen, und ich konnte mithelfen, Kienbaum in Österreich stärker zu etablieren. Da ich durch meine Tätigkeit bei Neumann zahlreiche langjährige Kundenbeziehungen im Ausland hatte, Kienbaum aber auf den deutschsprachigen Raum fokussiert war, entschied ich mich im Jahr 2002, das Angebot von Helmut Neumann anzunehmen, ihm beim Aufbau seines neuen Unternehmens Neumann & Partners zu unterstützen. Nachdem Internet und EDV immer mein Liebkind waren, baute ich hier eine Datenbank auf, die mittlerweile alleine in Österreich 50.000 Kandidaten umfaßt, und startete als Senior Partner. Mein Schwerpunkt liegt im Executive Search, wo ich alle meine Kundenprojekte vom Research bis zur Besetzung betreue. Ich sehe mich heute als Generalistin mit den Branchenschwerpunkten im Maschinenbau, der Automobilindustrie und der Konsumgüterindustrie bzw. dem Handel. Die Personalsuchen sind aufgrund der Globalisierung sehr international und reichen von Mexiko bis Rumänien. Ich präsentiere dem Unternehmen in der ersten Runde drei bis vier Kandidaten, und da ist meistens schon der Richtige dabei - darauf bin ich stolz.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Ausgeglichenheit, Zufriedenheit; sich Ziele zu setzen und sie zu erreichen. Diese Ziele können sehr unterschiedlich definiert sein und sowohl den privaten wie den beruflichen Bereich betreffen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, im Rahmen

Copyrighted material

meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich wuchs mit meinen Aufgaben, entwickelte mich Schritt für Schritt weiter und baute dadurch auch ein gesundes Selbstbewußtsein auf. Meine Genauigkeit, Diskretion und Engagement werden von den Kunden sehr geschätzt. Ausschlaggebend für meine Karriere waren sicherlich mein Ehrgeiz und mein Wille, mich in die Materie zu vertiefen und ein entsprechendes Wissen aufzubauen. Ich verfüge über Menschenkenntnis, Fingerspitzengefühl und lernte, auf Kunden einzugehen und ihnen genau zuzuhören. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Es gibt nach wie vor sehr wenige Frauen in Führungspositionen. Männer können sich wesentlich besser vernetzen, Frauen müssen erst lernen, sich gegenseitig zu unterstützen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein erster Chef bei der Landesregierung war mein großes Vorbild. Er kam aus ähnlichen familiären Verhältnissen, war sehr engagiert und studierte neben seiner Berufstätigkeit Jus. Er begleitete mich viele Jahre, ist sehr belesen, verfügt über ein großes Netzwerk, und ich hole mir nach wie vor Anregungen von ihm. Auch mein Mann hat mich immer sehr motiviert und unterstützt, obwohl er es zumindest zu Beginn meiner Karriere vorgezogen hätte, wenn ich zu Hause geblieben wäre. Wir haben uns nach 30 Jahren Ehe getrennt, es verbindet uns aber nach wie vor ein gutes Verhältnis. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfahre Anerkennung einerseits auf der Kundenseite, weil ich viele Folgeaufträge bekomme und die Kunden aktiv auf mich zukommen; andererseits bekomme ich Anerkennung von den Menschen, die einen Job suchen, und die ich dabei erfolgreich unterstützen kann. Von meinem Sohn, auf den ich sehr stolz bin, erfahre ich ebenfalls Anerkennung, aber auch konstruktive Kritik. Das schätze ich sehr, weil diese Meinung ungefiltert und ehrlich ist. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Die Persönlichkeit ist neben einer guten Ausbildung und fachlicher Qualifikation das wichtigste Kriterium. Wo paßt die Chemie am besten, wer paßt am besten ins Team und in das Unternehmen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die Familie ist für mich der Ruhepol, wo ich Kraft tanken, aber auch diverse Probleme und Fragen diskutieren kann. Der familiäre Background ist mir enorm wichtig. Natürlich arbeite ich sehr viel und greife immer wieder auch am Wochenende oder im Urlaub zum Telefon. Ich kann aber auch gut abschalten und nehme mir entsprechende Auszeiten, um die Batterien für den Job wieder aufzuladen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Mir ist es gelungen, auch als Nicht-Akademikerin Karriere zu machen. In der heutigen Zeit empfehle ich aber jedem, ein Studium oder zumindest eine fundierte Ausbildung zu absolvieren. Ein ganz wichtiger Punkt ist die soziale Kompetenz. Bei rascher Karriereentwicklung von Managern kommen oft Kommunikation, Teamorientierung und Wertschätzung von Mitarbeitern zu kurz. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich bin mit meinem privaten Leben und meiner beruflichen Tätigkeit sehr zufrieden. Gerne würde ich noch einige Zeit in meinem Job so erfolgreich wie bisher bleiben und wünsche mir, daß der wirtschaftliche Aufschwung weiterhin anhält. Im privaten Bereich hoffe ich, daß mein Sohn seinen beruflichen wie privaten Weg weiterhin so erfolgreich geht. Er beendet gerade sein Jus-Studium mit der Dissertation und wird zusätzlich noch BWL studieren. Persönlich wünsche ich mir, gesund zu bleiben, und möchte mir künftig etwas mehr Freizeit gönnen.

✱ Leisser Volkmar

● Zur Person

Funktion: General Manager. Tätig bei: Bracco Österreich GmbH., 1160 Wien, Ganslerergasse 12. Geboren - Datum, Ort: 15. August 1952, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gerda. Kinder: Alexandra (1979) und David (1984). Eltern: Edgar und Erna. Hobbies: Literatur, Klassische Musik, Photographie, Tennis, Laufen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Mittelschule in Graz und Gänserndorf und 1969 absolvierter Matura begann ich das Studium der Medizin an der Universität Wien, das ich allerdings nach dem zweiten Rigorosum abbrach, um 1973 als Kameramann und Fotograf für die Firma Kuoni in der Schweiz zu arbeiten zu beginnen. 1977 führte mich mein Weg in die pharmazeutische Industrie zur Firma Sandoz. Ich wechselte danach zu Aewige, Wien, und begann schließlich 1985 als Regionalleiter bei Schering zu arbeiten. In diesem Unternehmen betreute ich ab 1994 die Geschäfte für Lateinamerika, wechselte 1995 zu Nycomed nach München, 1997 zu Grünenthal nach Aachen und schließlich im Mai 1997 zu Bracco, wo ich anfangs mit internationalen Anliegen betraut war und 1999 die Geschäftsführung für Österreich übernahm.

> „Man sollte die Meßlatte für die persönliche Zufriedenheit nicht zu hoch ansetzen."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich beruflich meine Ziele erreichen konnte, möglichst im Einklang mit persönlicher Zufriedenheit und der meiner Mitarbeiter. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich versuchte immer überzeugend zu sein, um authentisch wahrgenommen zu werden und verlor nie den direkten Kontakt zu unseren Kunden. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Schon seit der Zeit, als ich als Fotograf tätig war, da ich sehr viel im Ausland unterwegs sein konnte und auch seinerzeit noch als exotisch geltende Länder, wie beispielsweise die Malediven, bereiste. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Stefan Seeger, mein damaliger Vorgesetzter bei Schering, der immer wieder meine analytischen Fähigkeiten herausforderte und mir sehr hilfreiche Ratschläge beruflicher Art erteilte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich werde immer wieder in verschiedene neue Projekte eingebunden, aus dem einfachen Grund, daß die Firma an meiner Meinung und meinen Vorschlägen interessiert ist. Ich werte das, neben dem finanziellen Aspekt, als persönliche Anerkennung und als Bestätigung meiner Arbeit. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Da sich die Ansprüche am Gesundheitssektor ständig verändern und weiterentwickeln, ist es für mich die größte Herausforderung, diese Entwicklungen für die nächsten Jahre und Jahrzehnte abzuschätzen und natürlich zu versuchen, schon im Vorfeld entsprechend darauf zu reagieren. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche Rolle, da ein Betrieb nur mit außergewöhnlichen Mitarbeitern erfolgreich agieren kann. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Wir achten auf Eigenverantwortung, Initiative und die Fähigkeit, sich schnell in unbekannte Gebiete einzuarbeiten. Flexibilität ist hierbei genauso gefragt wie Konsequenz in der Umsetzung von Neuerungen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Durch intensive Gespräche und konsequente Einbindung in gewisse Entscheidungen, soweit dies betriebsintern möglich ist. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich hoffe als Team-Leader und nicht so sehr als Vorgesetzter. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Einer unserer Schwerpunkte ist die Forschung, die wir derzeit in Mailand, Genf und New Jersey betreiben, und natürlich unsere Fähigkeit, rasch auf Kundenbedürfnisse reagieren zu können, selbst wenn das eine innerbetriebliche Umstrukturierung zu Folge hat. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich beobachte in den letzten Jahren, daß das Verhältnis unter den Anbietern zunehmend aggressiver wird, da auch viele andere

Copyrighted material

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch des Musikgymnasiums Leipzig legte ich 1951 am Herder-Gymnasium Leipzig das Abitur ab, um anschließend von 1951 bis 1956 Medizin an der Universität Leipzig zu studieren. Nach meiner Promotion zum Dr. med. im Jahre 1956 war ich als Assistenzarzt im Gesundheitswesen tätig. Nach zwei Jahren kehrte ich an die Universität Leipzig zurück, wo ich meine Karriere als Gerichtsmediziner begann. Parallel dazu absolvierte ich die Ausbildung zum Facharzt für Sportmedizin (1964), fungierte bereits ab 1961 als staatlich geprüfter Amtsarzt, habilitierte mich 1969 und erlangte 1972 zusätzlich den Titel Dr. sc. Von 1973 bis 1990 war ich aktives Mitglied des Zentralen Juristisch-medizinischen Arbeitskreises der Humboldt-Universität zu Berlin, hielt von 1977 bis 1981 Vorlesungen für Kriminalistik-Studenten und betreute insgesamt 25 Doktoranden in Leipzig und Erfurt. Ich war von 1973 bis 1981 Mitglied des Wissenschaftlichen Rates der Medizinischen Fakultät der Universität Leipzig und wurde 1981 zum ordentlichen Professor für Gerichtsmedizin an die Medizinische Akademie Erfurt berufen, wo ich bis zur Schließung der Hochschule 2004 tätig war. Auch dort war ich von 1981 bis 1994 Mitglied des Wissenschaftlichen Rates der Medizinischen Hochschule. Von 1995 bis 2006 wurde ich in den Wissenschaftlichen Rat der neu gegründeten multidisziplinären Europa-Universität Münster berufen. In den Jahren 1994/95 war ich als Gutachter der Gerichtsmedizin (vorwiegend auf dem Gebiet Verkehrsunfälle und Kfz-Tauglichkeit) tätig. Ich bin Ehrenmitglied der Purkinje-Gesellschaft der Tschechischen Republik, Ehrenmitglied der British Association of Forensic Odontology, war 17 Jahre Mitglied der Royal Society of Medicine, London, und war von 1994 bis 2005 (Gründungs-)Mitglied der IACI, der Internationalen Vereinigung für Identifikation.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolgreich sah ich mich, wenn ich in allen Fragen meiner Berufstätigkeit den Erwartungen entsprach und charismatisch war (187 wissenschaftliche Vorträge). Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend für meinen späteren Erfolg war die Möglichkeit, mich zusätzlich zur Gerichtsmedizin auf dem Gebiet der Sportmedizin zu qualifizieren. Das versetzte mich in die Lage, besondere Situationen des Alltags (Verkehrs- oder Sportunfälle) genauer zu untersuchen und daraus abgeleitet Vorschläge zur Prophylaxe zu unterbreiten, auch als Amtsarzt (zehn Jahre). Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Nach Erlangung meiner ersten Facharztqualifikation im Jahre 1962 fühlte ich mich erfolgreich, und als Gerichtsgutachter, auch international. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Richtig war die Entscheidung, im Jahre 1959 einen Tag- und Nachtbereitschaftsdienst in Leipzig Stadt und Land einzuführen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Nach meiner Erfahrung ist Originalität der bessere Weg. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mich prägten vor allem Prof. Wolfgang Dörnwald und Prof. Otto Prokop, die führenden Gerichtsmediziner der DDR. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Für mich wichtige Anerkennung erhielt ich von Berufskollegen auf Kongressen im In- und Ausland sowie von Studenten anderer Universitäten, an denen ich zu Gastvorlesungen weilte, z.B. in Bukarest, London, Ljubljana. Welche Rolle spielten die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mitarbeiter spielten eine entscheidende Rolle für meinen beruflichen Erfolg. Wie vereinbarten Sie Beruf und Privatleben? Meine Frau hielt mir stets den Rücken frei, insofern war eine gute Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche gegeben. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Neben einer fundierten Schulbildung ist das Erlernen von Fremdsprachen entscheidend.

✱ Lerchbaumer Arno Dr. iur.

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Rechtsanwalt Dr. Arno Lerchbaumer, 8010 Graz, Marburger Kai 47. Geboren - Datum, Ort: 15. Februar 1968, Klagenfurt. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Funktionär in der Steirischen Rechtsanwaltskammer.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meines Studiums im Jahre 1993 absolvierte ich zunächst das Gerichtsjahr und promovierte 1995 schließlich zum Doktor der Rechtswissenschaften. Es folgten zwei Anstellungen bei großen Anwaltskanzleien, um die Zulassung als Rechtsanwalt zu erhalten. Nachdem ich die Rechtsanwaltsprüfung abgelegt hatte, studierte ich im Jahr 2000 zusätzlich sechs Monate an der Cornell University in New York. Nach meiner Rückkehr eröffnete ich meine Kanzlei in Graz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat für mich zwei Komponenten, eine äußere und eine innere. Die innere Komponente ist die Zufriedenheit mit sich selbst und seiner Tätigkeit, die äußere umfaßt die Anerkennung der eigenen Leistung seitens des Umfeldes und der Gesellschaft. Diese beiden Komponenten stehen einander gegenüber, und im Idealfall stimmen sie überein. Erfolg bedeutet ebenso, im Rahmen der beruflichen Aufgaben glücklich zu sein, aber auch, etwas bewegen zu können. Beruflicher und gesellschaftlicher Erfolg mögen wichtig sein, aber vorrangig ist meines Erachtens das persönliche Glück. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin mit meinem bisherigen beruflichen Werdegang sehr zufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Hier spielen mehrere Faktoren eine Rolle. Die Basis bildet zunächst eine fundierte Ausbildung. Persönliches Engagement und die Liebe zum Beruf sind weitere wichtige Eigenschaften. Kommunikationsfähigkeit ist eine unabdingbare Voraussetzung für unseren Beruf, egal ob man nun im Wirtschafts- oder im Strafrecht tätig ist. Analytisches Denkvermögen, um Sachverhalte möglichst rasch einschätzen zu können, aber auch eine gute Menschenkenntnis sind ebenfalls wesentliche Kriterien. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Einen genauen Zeitpunkt kann ich hier nicht nennen. Für mich war jedenfalls soziales Engagement - das meines Erachtens einen wesentlichen Anteil am Erfolg einnimmt - schon früh bestimmend. So war ich bereits in der Schule als Schulsprecher, Landesschulsprecher und stellvertretender Bundesschulsprecher aktiv. Während meines Grundwehrdienstes fungierte ich als Soldatensprecher, nach Abschluß meines Studiums war ich Präsident des Steiermärkischen Konzipientenverbandes. Ich betätigte mich auch als Pfarrgemeinderat. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Ich kann mich hier nicht an eine spezielle Entscheidung erinnern, denn jeder Tag besteht aus einer Vielzahl von Entscheidungen, die alle ihre Auswirkungen haben. Sicherlich war es sehr vorteilhaft, ein halbes Jahr in den USA zu studieren. Ein Auslandsaufenthalt bietet die Möglichkeit, internationale Kontakte zu knüpfen, die ein ganzes Leben halten können. Unser Geschäft funktioniert über Kontakte - wenn man niemanden kennt, keine Netzwerke aufbauen

Copyrighted material

ich demnächst abschließen werde. Als politisch interessierter Mensch kam es, daß ich im Jahr 2000 Gemeinderat der Stadt Kaplenberg wurde, wo ich damals für die Bereiche Innovation und Stadtmanagement zuständig war. Im Jahr 2005 begann ich im Verband Sozialdemokratischer GemeindevertreterInnen des Landes Steiermark zu arbeiten. Hier stehen wir den ca. 3.000 SPÖ-GemeindemandatarInnen in unserem Bundesland mit Rat und Tat zur Seite und bieten unter anderem folgende Serviceleistungen: Betreuung in Rechtsfragen, Bildungsangebote in schriftlicher Form, Fraktionsberatung, Seminarangebote und Schulungsunterlagen zu gemeinderelevanten Themenbereichen. Diese berufliche Aufgabe macht ungefähr 50 Prozent meiner Arbeitszeit aus, die andere Zeit verwende ich für meine Funktion als Finanzstadtrat der Stadt Kaplenberg, zu dem ich ebenfalls im Jahr 2005 ernannt wurde.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, glücklich und zufrieden mit dem Erreichten zu sein; stolz zu sein auf das, was sich in meinem Leben ereignete - auch wenn man natürlich nie mit allem zufrieden sein kann. Für mich stellt es auch eine Art von Erfolg dar, aus dem Erreichten die Kraft schöpfen zu können, es in Zukunft noch besser zu machen. In weiterer Folge bedeutet das eben, für die Politik gewisse Ideen zu verwirklichen und Menschen dafür zu begeistern, für diese Ziele auch mitzukämpfen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Dies selbst zu beurteilen ist wohl sehr schwierig. Es gibt sicherlich Personen, die weit erfolgreicher sind als ich, dennoch kann ich mich persönlich als erfolgreich bezeichnen. Es ist auch eine Frage der Betrachtungsweise, was man persönlich als Erfolg definiert. Wenn ich meine täglichen Leistungen betrachte, so sind viele kleine Erfolge zu finden, die man auf den ersten Blick vielleicht übersieht. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Basis für den Erfolg sind die Harmonie von beruflichem und privatem Umfeld sowie die Bereitstellung der notwendigen Ressourcen. Persönliche Erfolgsfaktoren waren in meinem Fall eine gewisse Hartnäckigkeit und Zielstrebigkeit - wenn ich mir etwas in den Kopf setze, möchte ich es auch umsetzen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Die ersten Erfolge in beruflicher Sicht erlebte ich bei der Wirtschaftsprüfungskanzlei. Natürlich war es für mich in weiterer Folge dann ein sehr schöner Erfolg, als ich im Jahr 2000 gefragt wurde, ob ich für die Gemeinderatswahl in Kaplenberg als Gemeinderat kandidieren wolle. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die Entscheidung, in der Gemeindevertretung mitzuwirken, war für mich sehr erfolgversprechend. Einerseits kann ich hier zahlreiche Ideen einbringen, andererseits profitiere ich dadurch stark für meine Tätigkeit als Finanzstadtrat in Kaplenberg. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ja - die Person, die mich überhaupt mit dem politischen Geschehen vertraut gemacht, mich auch gefragt hat, ob ich als Gemeinderat tätig sein möchte, und mich auch in weiterer Folge immer unterstützt hat, ist unser ehemaliger Bürgermeister und jetziger Landesrat Hermann Ing. Manfred Wegscheider. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ohne das Team - und das gilt für beide Bereiche meines Wirkens - geht nichts, denn alleine kann man nichts bewegen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wir haben es geschafft, ein Teamgefühl aufzubauen. Die Mitarbeiter werden in alle Entscheidungen eingebunden, die - in welcher Form auch immer - getroffen werden. Es hat jeder die Möglichkeit, seine eigenen Ideen einzubringen, was zu höherem Engagement führt. Eigene Projekte, eigene Verantwortungsbereiche motivieren sehr, das konnte ich auch selbst erfahren. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Meine nächste freie Zeit werde ich meiner bevorstehenden Diplomarbeit widmen. Ansonsten beschäftige ich mich im Zusammenhang mit meiner Tätigkeit für die Gemeindevertretung beruflich stark mit Fortbildung. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte meine derzeitige Tätigkeit weiterhin ausüben und versuchen, mehr Erfahrungen in meine Bereiche einfließen zu lassen und die Professionalität im Gemeindebereich zu stärken. Ein naheliegendes großes Ziel ist natürlich auch der Abschluß meines Studiums.

Lessing Erich Prof.

Zur Person

Beruf: Fotograf. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Erich Lessing Kunst- und Kulturarchiv GmbH., 1170 Wien, Dombacherstraße 71/3/1. Geboren - Datum, Ort: 13. Juli 1923, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gertraud. Schöpferische Akte: Über 40 eigene Kunstbücher, die in Verlagen in Österreichisch, Deutschland, Frankreich, den Niederlanden, den USA, Schweden und Italien erschienen sind; Sammlung von 40.000 großformatigen Farbdias im Archiv. Ehrungen: American Art Directors' Award (1966), Imre Nagy-Medaille (1998), Prix Nadar, Dr. Karl Renner-Preis, Preis der Stadt Wien, Silbernes sowie Goldenes Ehrenzeichen der Stadt Wien, Ehrenmitgliedschaft des Künstlerhauses, Großes Goldenes Ehrenzeichen des Landes Steiermark, Professorentitel (1973), Großer Österreichischen Staatspreis für künstlerische Fotografie (1997). Mitgliedschaften: Fotografen-Kooperative Magnum, Freimaurer. Hobbies: Beruf, Lesen, Musik.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Viele Dinge sind in meinem Leben durch schicksalhafte Wendungen und Entscheidungen einfach geschehen. Im Jahr 1938 wurde ich von den Nazis vom Schulbesuch ausgeschlossen, im Dezember 1939 - im Alter von 16 Jahren - gelang es mir, nach Palästina auszuwandern. Ich mußte den Tod meiner Mutter in Auschwitz und meiner Großmutter in Theresienstadt verwinden. In Palästina absolvierte ich eine Ausbildung zum Radiotechniker am Technion in Haifa, arbeitete als Karpfenzüchter in einem Kibbuz, war Taxichauffeur und fand letztlich zu meinem Jugendhobby, der Fotografie, zurück. Ich war in Folge als Kindergarten- und Strandfotograf und schließlich als Fotograf bei der britischen Armee tätig. 1947 kehrte ich nach Österreich zurück, lernte meine Frau kennen und wurde Fotoreporter bei der amerikanischen Nachrichtenagentur Associated Press. Seit 1951 bin ich Mitglied von Magnum, einer internationalen Fotografen-Kooperative mit Sitz in Paris und New York, deren Fotografen größere Kontrolle über die Verwendung ihrer Bilder und über die Begleittexte anstrebten. Ich arbeitete als freier Fotograf für Zeitschriften wie Heute, Quick, Life, Paris Match, Epoca und für die Tageszeitung New York Times. Des weiteren unterrichtete ich an der Hochschule für Angewandte Kunst in Wien und baute für die UNIDO in Indien einen Lehrstuhl für Fotografie auf. Parallel dazu leitete ich Workshops in Arles/Frankreich, Salzburg und anderen Städten.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der berufliche Erfolg ermöglichte vieles im Leben. Den wichtigsten Erfolg bedeuten mir jedoch meine drei gesunden Kinder, ein Ziehkind und fünf Enkelkinder. Ein harmonisches Familienleben ist von großer Bedeutung. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich war in der Lage, meine Leidenschaft, die Fotografie, zum Beruf zu machen, und

Copyrighted material

fachlich weiterzubilden und Seminare zu besuchen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte die Ordination noch weiter ausbauen und mein Angebot entsprechend vergrößern, um in weiterer Folge bis ins hohe Alter arbeiten zu können. Seit einem Jahr bin ich zusätzlich im Österreichischen Ärztekunstverein tätig, da die Malerei einen wichtigen Ausgleich für mich darstellt.

✱ Letz Robert

„Es ist schade um jedes Jahr in einem Beruf, der einen nicht erfüllt."

● Zur Person

Beruf: Koch. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Erste Bank Restaurantbetriebe GmbH., 1110 Wien, Brehmstraße 12. Geboren - Datum, Ort: 11. Mai 1966, Wien. Mitgliedschaften: Arbeitsgemeinschaft Großküchen Österreich. Hobbies: Kulinarik, Weine, Schifahren, Golf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Koch und Kellner im Restaurant Alt-Sievering im 19. Wiener Bezirk. Nach dem Präsenzdienst begann ich im Steirereck als Koch zu arbeiten und war dort von 1986 bis 1991 beschäftigt. Der Einsatz erlesener Produkte, der dort selbstverständlich war, und die Verbundenheit mit einem gehobenen Lifestyle waren für mich in beruflicher Hinsicht prägend. 1991 kam meine erste Tochter zur Welt. Da ich mir mehr Zeit für meine Familie wünschte und per Zufall von einem Bekannten erfuhr, daß ein Mitarbeiter in der Betriebsküche der Erste Bank gesucht wurde, bewarb ich mich dort als Koch. Ich sah im Bereich Betriebsverpflegung viel Verbesserungspotential, und diese Herausforderung lockte mich. Nach und nach gelang es mir, in meiner neuen Position Veränderungen in der Betriebsverpflegung zu verwirklichen. Auch den Ausbau des Caterings erreichte ich. Als der Geschäftsführer in Pension ging, nutzte ich die Chance und bewarb mich für die Nachfolge. Nach einem Hearing erhielt ich diese Position, die ich nach wie vor mit großer Freude und mit dem Blick nach vorne inne habe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Innere Zufriedenheit und eine Balance zwischen Beruf und Privatleben. Sind diese beiden Faktoren gewährleistet, ist Weiterentwicklung möglich. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, im Sinne meiner Definition betrachte ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Angesichts kommender Veränderungen frage ich mich, ob ich mich mit dieser Neuerung wohl fühlen werde, und diese Erwägung vorab bestimmt mein Handeln in der Praxis. Ich versuche auch, aus jeder Aufgabenstellung das Beste herauszuholen und reduziere Kompliziertes auf das Wesentliche. Als Führungskraft kann ich mich gut in Mitarbeiter hineinfühlen, schließlich komme ich selbst von der Basis. Manche Mitarbeiter versuchen Fehler zu vermeiden oder zu verstecken, Fehler sind aber aufzuzeigen, weil man daraus lernen kann. Diese Kultur im Umgang mit Fehlern sowie Transparenz erachte ich als äußerst wichtig und letztendlich produktiv im Sinne des Unternehmenserfolges. Ich kommuniziere meine Visionen, einzelnen Vorstellungen und Ziele klar an meine Mitarbeiter und weiß auch, wie bedeutsam es ist, Mitarbeitern zuzuhören. Je offener ein Mitarbeitergespräch verläuft, desto wohler fühlen sich Mitarbeiter. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich schaue zuerst auf persönliche und sachliche Hintergründe eines Problems. Probleme mit persönlichen Hintergründen, in die Menschen involviert sind, verlangen nach Sensibilität. Probleme sachlicher Natur können rasch angepackt werden. Es ist in jedem Fall darauf zu achten, daß sich ein geringfügig erscheinender Fehler nicht ausweitet. In teamrelevanten Fragen und bei der Umsetzung von Problemen, die den Arbeitsalltag betreffen, favorisiere ich Teamentscheidungen. Einzelentscheidungen sind meist strategischer Natur, aber auch in diesem Fall tausche ich mich gerne mit ein oder zwei Vertrauenspersonen aus. Zu meinen Entscheidungen, egal wie sie ausgehen, stehe ich. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Stars der heimischen Kochszene werden heute medial oft allzu einseitig dargestellt, auch wenn sich einige darunter sicher bereichern. Oft geben mediale Berichterstattungen jungen Leuten außerdem einen falschen Eindruck von der durchaus anspruchsvollen Lehrzeit eines Koches. Das Bild des Berufsstandes der Köche wird verzerrt dargestellt. Vorbilder braucht aber jeder junge Mensch. Auch ich hatte so manchen Koch zum Vorbild. Es ist dabei allerdings wichtig, Show und Realität zu unterscheiden. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Werden Mitarbeiter aus meinem Bereich abgeworben, ist das ein Kompliment für mich als Führungskraft. Die Mitarbeiter spielen eine große Rolle beim Erfolg. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Mitarbeiter müssen erkennen, daß das Wort „Beruf" sich von dem Terminus „Berufung" ableitet. Ich möchte ihnen ermöglichen, ihren Weg zu finden und unterstütze sie darin, sich zu entwickeln. Mitarbeitervereinbarungen halten einzelne Anforderungen fest. Jeder Mitarbeiter hat grundsätzlich Selbstverantwortung zu tragen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Zuerst muß man sich bewußt werden, welche Berufsausbildung man absolvieren will. Es ist schade um jedes Jahr in einem Beruf, der einen nicht erfüllt. Ich denke, daß es wichtig ist, sich in seinem Beruf umfassendes Wissen anzueignen und die Lust daran, sich und Dinge zu hinterfragen, nicht zu verlieren. Fortlaufende Weiterbildung liegt nach einer guten Grundausbildung in jedermanns Selbstverantwortung. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich bin weiterhin daran interessiert, die Lebensqualität der Mitarbeiter zu erhöhen. Ein weiteres Ziel ist die Aufwertung unseres gastronomischen Angebots. Wir möchten ja ein sehr gutes Feedback von unseren Gästen erfahren und ein attraktiver Partner für das Gesamtunternehmen sein. Ihr Lebensmotto? Essen ist nicht gleich Essen.

✱ Leutheuser Heinke

● Zur Person

Beruf: Apothekerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Apotheke am Nikolaitor, 99817 Eisenach, Bahnhofstraße 6. Geboren - Datum, Ort: 16. November 1941, Stuttgart. Familienstand: Verheiratet mit Hans Werner. Kinder: Uwe und Dirk. Mitgliedschaften: Soroptimist International. Hobbies: Musik, Malen, Schifahren, Golf, Bergwandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs als Älteste von fünf Geschwistern in Stuttgart auf. Die Familie nahm in meiner Karriere immer einen großen Stellenwert ein. Nach dem Abschluß meiner Schulausbildung

Copyrighted material

H

es nun um wirtschaftliche oder private Entscheidungen geht. Festgefahrene Muster, die man übernommen hat, muß man für sich durchleuchten und dann zwischen Gut und Böse unterscheiden. Viel Denkarbeit steckt dahinter, und man muß sich an die Erkenntnisse halten. Doch das ist der Schlüssel zum Erfolg. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich sage „Hurra!" und stelle mich gerne den Herausforderungen. Zuerst verschaffe ich mir einen Überblick über die Sachlage, dann kommt die Planungsphase, und schließlich mache ich mich an die Arbeit. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Ich bin eine „Anti-Emanze" und sage: Entweder ist man ein selbständig denkender Mensch, oder man ist es nicht. Auch als Frau muß ich mich qualifizieren, und zwar dort, wo meine Talente liegen. Das ist der springende Punkt. Wenn man an sich negative Anlagen entdeckt, muß man daran feilen. Ich war beispielsweise ein unverläßlicher Mensch, diese Anlage habe ich von meinem Vater mitbekommen. Aber daran habe ich gearbeitet, und heute bin ich verläßlich und pünktlich. Mit meinem Geschlecht hat das nichts zu tun. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Ob eine Entscheidung gut oder schlecht war, kann man erst nach einem Leben sehen, denn das beurteilen erst die anderen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Das war ganz bestimmt mein Mann. Mein Mann hat mich nie beeinflußt, er war einfach da, als korrekter und gefestigter Mensch, der niemandem etwas vorgibt und von niemandem etwas verlangt. Dank ihm und meiner Kinder konnte ich mich entwickeln. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich hinterfrage stets die private Situation der Bewerber. Wieviele Kinder haben sie, wie stabil sind ihre Beziehungen, ist die private Welt in Ordnung. Großen Wert lege ich auch auf Ehrlichkeit und Loyalität. Wenn die Mitarbeiter mich mögen, werden sie auch gerne für mich arbeiten. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich unterhalte mich mit jedem einzelnen der Mitarbeiter und interessiere mich für seine Sorgen und Nöte. Dadurch gebe ich jedem das Gefühl, daß seine Person wichtig ist. Ich suche ein freundschaftliches Verhältnis zu den Mitarbeitern. Das althergebrachte „Herrschaftsdenken" lehne ich ab. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Als meine Kinder sehr klein waren, kümmerte sich mein Mann rührend um sie und war bei all ihren kleinen Nöten und Sorgen da. Heute sind meine Kinder erwachsene Menschen, mit denen ich alle Probleme besprechen kann, und sie denken frei und selbständig. Mein älterer Sohn Emanuel ist bereits seit seinem 14. Lebensjahr mit dem Betrieb vertraut. Durch mein Engagement im Betrieb habe ich nicht auf mein Privatleben verzichtet. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? An die jungen Menschen möchte ich appellieren, die Dinge im Leben ohne Haß, ohne Eifersucht und ohne Voreingenommenheit zu betrachten und erst dann zu handeln. Auf allen Ebenen sollte man sich so verhalten.

✱ Liechtenstein Vincenz Dr. Prinz von und zu

● Zur Person

Beruf: Land- und Forstwirt. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Liechtensteinische Forstverwaltung Waldstein., 8122 Waldstein 27. Geboren - Datum, Ort: 30. Juli 1950. Mitgliedschaften: Mitglied des Bundesrates, Leiter der Landesdelegation „Steiermark in Wien", Mitglied im ÖVP-Landesverteidigungsrat, Vorstandsmitglied im Hauptverband der Land- und Forstwirtschaftlichen Betriebe Österreichs, Mitglied des Bauernbundes.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Wunsch war es, die Offizierslaufbahn einzuschlagen, tatsächlich mußte ich im wirtschaftlichen Bereich tätig werden. Somit boten sich als Studien die Rechtswissenschaft und der Betriebswirtschaftslehre an. Das Studium der Betriebswirtschaft brach ich ab, und schloß das Jusstudium ab. Der militärische Bereich hat mich deshalb interessiert, weil einerseits mein Vater Reserveoffizier war, und andererseits meine Mutter international aufwuchs und vor dem Nationalsozialismus in die USA flüchten mußte. Somit habe ich auch die Reserveoffizierslaufbahn eingeschlagen und gehöre heute dem Landesverteidigungsrat an. Durch die internationalen Bezüge meiner Mutter bekam ich sehr bald mit, daß man der Politik mit offenen Augen begegnen sollte. Im 14. Lebensjahr war ich bereits für die ÖVP tätig, habe Plakate geklebt und während meiner Studienzeit bin ich zu Franz-Josef Strauss in Bayern gekommen, der mich sehr geprägt hat und auch bis heute mein politisches Vorbild ist. Ich nahm die Gelegenheit wahr, in den USA die Wahlkämpfe eingehend zu studieren. Am Ende des Jusstudiums gründete ich die Hochschulfraktion SEO, die von der CSU seinerzeit gefördert wurde und am konservativen Flügel der ÖVP stand. Diese Gruppe gibt es heute nicht mehr. Bedingt durch diese Tätigkeiten schlitterte ich immer mehr und mehr in den Bereich der Politik, unabhängig von meiner Tätigkeit als Land- und Forstwirt. Schließlich wurde ich vom damaligen Landeshauptmann der Steiermark, Herrn Krainer, gebeten, die steirische Vertretung in Wien zu übernehmen. Weiters interessierte mich aufgrund meiner beruflichen Tätigkeit als Forst- und Landwirt der bäuerliche Bereich. Darüber hinaus besitze ich die Österreichische und Liechtensteinische Staatsbürgerschaft und daraus resultiert u.a. eine Konsulententätigkeit. Im Rahmen meiner Tätigkeit als Leiter der Steirischen Delegation in Wien hatte ich Kontakte zu Spitzenbeamten in Wien. Wir arbeiten sehr eng mit der Industriellenvereinigung und den Landwirtschaftskammern zusammen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Kombination meiner Tätigkeiten hat für mich den Vorteil, daß ich sehr gut informiert bin und im Bereich der Forstwirtschaft Zugang zu den relevanten Behörden habe, ich sitze sozusagen an der Quelle. Dies ist auch ein Grund, warum ich in den Vorstand des Hauptverbandes der Land- und Forstwirtschaftlichen Betriebe gewählt wurde. Allerdings nicht, weil ich ein Experte bin, sondern weil ich Mitglied des Österreichischen Bundesrates bin und auch im Bauernbund in leitender Position bin. Dies hat den Vorteil, daß man zwangsläufig an die relevanten Informationen herankommt. Erfolg heißt, die Möglichkeit wahrzunehmen, die man durch dieses Netzwerk bekommt. Wesentlich ist dabei, daß man als Jurist die Problematik erkennt und diese auch artikulieren kann. Ich bin seit 25 Jahren Dr. jur., habe meinen Beruf zwar nie wirklich praktiziert, aber ich habe mir einen juridischen Überblick bewahrt, das heißt, mir fällt es nicht schwer, zu so manchen juridischen Themen Stellung zu beziehen. Ich glaube, daß das juridische Studium, wenn man im wirtschaftlichen und im politischen Bereich tätig ist, eine wichtige Basis darstellt. Sehen Sie sich als erfolgreich? Nicht wirklich. Mein Land- und forstwirtschaftlicher Betrieb funktioniert gut und ich kann manches für die Steiermark tun. Ich würde mich sicher noch erfolgreicher fühlen, wenn ich nicht im Bereich der Land- und Forstwirtschaft tätig wäre. Mein Bruder ist in der Wirtschaft im Bereich Consulting und als Aufsichtsrat in Vaduz tätig. Wenn ich nicht der älteste Sohn gewesen wäre, hätte ich sicher, wie er, in der Wirtschaft mehr Erfolg gehabt. In der Politik weiß man nie, wann man wirklich Erfolg haben wird oder nicht. Der Erfolg kann plötzlich kommen oder auch nie. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mich hat die Politik immer interessiert, ich hatte aber nie die Absicht, tatsächlich in einer politischen Fraktion tätig zu werden. Franz-Josef Strauss hat mich aber dahingehend motiviert, als ich seinerzeit als junger Mensch in der CSU mitgewirkt habe. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Dies ist ein ständiges Problem. Man muß den Willen und die Bereitschaft haben, zeitliche Opfer zu bringen. Dabei ist das Verständnis meiner

Copyrighted material

R

eines Instituts mit dem Aufbau des Fernstudiums der Agrarwissenschaften an der Humboldt-Universität. In dieser Funktion war ich gleichzeitig Mitglied des Fakultätsrates. Ab 1970 war ich, mit kurzen Unterbrechungen, bis 1990 stellvertretender Sektionsdirektor für Erziehung und Ausbildung der Sektion Pflanzenproduktion. In dieser Zeit absolvierte ich in den Jahren 1975 bis 1977 ein Fernstudium an der Karl-Marx-Universität in Leipzig mit der Fachrichtung Hochschulpädagogik sowie von 1977 bis 1979 ein Studium auf dem Gebiet der Systematischen Heuristik an der Technischen Hochschule Karl-Marx-Stadt. 1980 erhielt ich die Berufung zum Professor. 1990 emeritierte ich.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist anderen behilflich sein zu können, Studenten zum Abschluß geführt zu haben und Lebenserfahrungen weiterzugeben. Ausdruck für persönlichen Erfolg. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Um Herausforderungen zu meistern und organisiert an die Lösung von Aufgaben herangehen zu können, war Selbstdisziplin sehr wichtig. Ich steckte mir immer konkrete mittel- und langfristige Ziele. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich empfand einerseits meine langjährige Bestätigung als stellvertretender Sektionsdirektor für Erziehung und Ausbildung sowie dankbare Studenten und andererseits meine Einbindung als Fachberater und Mitautor des Deutschen Fernsehfunks bei der Sendung „Der Mensch neben Dir" als schöne Bestätigungen meiner Arbeit. Welche Rolle spielten die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ein intaktes Arbeitsumfeld war für mich immer wichtig, speziell ein verläßlicher Stellvertreter. Nach welchen Kriterien wählten Sie Mitarbeiter aus? Ich rekrutierte meine Mitarbeiter immer unter dem Aspekt, viele spezifische Stärken in einem Kollektiv zu vereinen, um möglichst effektiv arbeiten zu können. Ich hatte auch immer ein offenes Ohr für meine Mitarbeiter. Den Chef zu markieren war meine Sache nicht. Wie vereinbarten Sie Beruf und Privatleben? Ich habe 1953 geheiratet und bin immer noch mit derselben Frau verheiratet, was für ein harmonisches Privatleben spricht, das für mich für die Bewältigung meiner beruflichen Aufgaben sehr wichtig war. Ich erhielt von meiner Frau schon während meines Fernstudiums viel Hilfe und Rückendeckung. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich empfehle, sich klare persönliche Ziele zu setzen, zu Korrekturen fähig zu sein und sich ständig selbstkritisch zu prüfen, ob die gesteckten Ziele erreichbar sind. Auch sollte man sich stets den Humor bewahren. Ihr Lebensmotto? Immer heiter, Gott hilft weiter."

Lingens Peter Michael

Zur Person

Beruf: Journalist. Funktion: Chefredakteur, Geschäftsführer. Tätig bei: Kinderzeitung Zeitschriftenverlagsges.m.b.H., 1060 Wien, Königsklostergasse 7. Geboren - Datum, Ort: 8. August 1939, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Eva. Kinder: Eric, Sebastian, Oliver und Katharina. Eltern: Dr. Kurt und DDr. Ella. Besondere Vorfahren: Ing. Achilles Thommen (1832-1893), österreichischer Bauingenieur, 1857 am Bau der heutigen Südbahn beteiligt, 1861 Bauleiter beim Bau der Brennerbahn, Schöpfensche Akte, Wir Tennisnamen, 1965. Auf der Suche nach den verlorenen Werten in Politik, Kultur, Moral und Gesellschaft, Pabel-Moewig, Rastatt 1986; Begegnungen, Kremayr & Scheriau 1995; Wehrloses Österreich? Neutralität oder Nato-Alternativen in der Sicherheitspolitik, Molden 2002. Ehrungen: Karl-Renner-Preis 1969 und 1972. Mitgliedschaften: ÖGB, Spanische Kulturvereinigung. Hobbies: Lesen, Musik, Sport, Architektur, Vortragen von Gedichten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Kolumnist des profil.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Anschluß an die Matura und meinen Militärdienst arbeitete ich zwei Jahre als Redakteur bei der Arbeiter-Zeitung. Nach einem kurzen Zwischenspiel in einem Institut für Markt- und Motivforschung in München, das ein Zeitungsprojekt entwickelt hatte, kehrte ich Anfang der sechziger Jahre nach Österreich zurück, wo ich als Gerichtssaalberichterstatter für den Kurier tätig war. Für diese Arbeit erhielt ich auch den Dr.-Karl-Renner-Förderungspreis für Publizistik - der Hauptpreis ging damals an Hugo Portisch. Ich war ein junger, aufstrebender Redakteur, der es beim Kurier jedoch nicht wirklich zu etwas gebracht hatte, so wurde ich etwa beim Wechsel des Lokalchefs Reinhard Hübl zur Kronen Zeitung nicht mit seiner Nachfolge betraut. In dieser Phase wandte sich mein Jugendfreund Oskar Bronner an mich und schlug mir vor, mit ihm das neugegründete Wirtschaftsmagazin Trend zu leiten. Ich lehnte ab, da ich gerade geheiratet hatte und Vater geworden war und mich in dieser Situation nicht auf ein solches Abenteuer einlassen konnte. Mit der Zeit funktionierte diese Zeitschrift. 1970 kam Bronner ein zweites Mal auf mich zu, diesmal mit dem Projekt einer politischen Zeitschrift. So wurde ich 1970 zum Chefredakteur des im selben Jahr gegründeten profil bestellt, das zunächst eine belächelte, rasch gefürchtete, aber wirtschaftlich weniger erfolgreiche Publikation war. Es dauerte auch eine Weile, bis wir wirtschaftlich denselben Erfolg wie bei den Lesern erzielten. Nach dem Ausscheiden von Oskar Bronner fungierte ich bis 1987 als Chefredakteur und Herausgeber des profil. Die heutige Auflage liegt unter jener, die wir damals erzielen konnten. Nach einer gewissen Zeit als freier Journalist wurde ich mit der Aufgabe betraut, die damalige Wochenpresse zu einem wirtschaftlichen Wochenmagazin umzugestalten. Für diese Arbeit erhielt ich den Czipin-Preis, den Medienpreis der Wirtschaftsuniversität Wien. Die Wochenpresse wurde in der Folge zur Hälfte vom Holtzbrinck-Verlag gekauft, und man versuchte, daraus eine österreichische Ausgabe der deutschen Wirtschaftswoche zu machen. 1993 wechselte ich in die Chefredaktion des Standard, doch aufgrund von Meinungsverschiedenheiten mit Oskar Bronner verließ ich diese Zeitung wieder. Dann kam die Affäre Kalal, die mich vor Gericht brachte, jedoch mit zwei Freisprüchen endete. Zu dieser Zeit fungierte ich als Gastprofessor an der Europäischen Journalismusakademie der Donau-Universität Krems. Ich war Kolumnist der Presse und wechselte schließlich „nach Hause", zurück zum profil, wo ich derzeit eine Kolumne verfasse. Die von mir ins Leben gerufene Kinderzeitschrift Topic, die sich an die 12- bis 14-jährigen wendet, ist mit 120 000 Abonnenten zu einem kleinen Riesen geworden. Heute ist diese Zeitschrift meine wirtschaftliche Basis, darüber hinaus schreibe ich an zwei Büchern, für die sich bis jetzt jedoch noch kein Verlag gefunden hat.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In erster Linie freut es mich, etwas zu tun - ganz unabhängig vom finanziellen Erfolg. Das kann sowohl das Bauen von Häusern in Spanien sein, als auch der Antiquitätenhandel oder das Verfassen von Artikeln. Sehen Sie sich als erfolgreich? Man kann vielleicht sagen, daß ich erfolgreich gewesen bin, ja. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Zunächst war sicherlich Glück ein nicht unwesentlicher Faktor. Hätte Oskar Bronner mich damals nicht aufgenommen, wäre ich vielleicht doch irgendwann Lokalchef beim Kurier geworden. Es war Glück, daß jemand auf mich stieß, der von meinen Qualitäten überzeugt war. Ich verfüge wohl auch über sprachliches Talent und einen relativ hohen IQ und sehe mich als sehr analytischen Menschen, der über eine reiche Phantasie verfügt. Schließlich bin ich auch ein unglaubliches Arbeitstier, das mit einer enormen Konzentrationsfähigkeit ausgestattet ist. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ab dem Jahr 1973, nach drei Jahren beim profil, fühlte ich mich erfolgreich. Vor allem das Echo der Leser war

Copyrighted material

in Ihrer Branche als ungelöst? Der Kunst- und Kulturbereich ist im kleinen Land Österreich sehr eng und fast familiär. Das hat wie bei einer Familie Vor- und Nachteile. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ein gutes Team und ein harmonisches Arbeitsklima tragen ganz wesentlich zum Erfolg bei. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Arbeitserfahrung und Lebenserfahrung, wobei letzteres nicht unbedingt mit Alter zu tun hat. Persönliche Reife, Verantwortungsbewußtsein und Reflexionsfähigkeit sind mir wichtig. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? In erster Linie durch ein gutes und offenes Gesprächsklima, persönlichen Freiraum und Fortbildungsmöglichkeiten. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Seit der Gründung 2001 gibt es mit dem Tanzquartier Wien in Österreich erstmals eine Institution, die sich ausschließlich den Genres zeitgenössischer Tanz und Performance widmet und für dessen Realisierung neben vielen anderen MitstreiterInnen ich mich über viele Jahre eingesetzt habe. Situiert im MuseumsQuartier - einem der zehn größten Kulturareale der Welt - verfügt unser Haus über zwei Spielorte. Das Programm ist geprägt durch ein wechselndes Gastspiel-, Produktions-, Workshop-, Labor- und Theoneprogramm. Das TQW zeigt spannende aktuelle Tendenzen der Tanz- und Performanceentwicklung und gewährt mit Künstlergesprächen und Labors auch direkten Einblick in den Entstehungsprozeß von künstlerischen Arbeiten. Die Programmpolitik des Hauses weist einen kunstspartenübergreifenden Zuschnitt auf. Das Tanzquartier Wien ist die leitende Institution des länderübergreifenden, dreijährigen EU-Projektes „DEE", welches im Rahmen von Culture 2000 stattfindet. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das kann ich mit nur einem Wort beschreiben: Schwierig. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Aus- und Weiterbildung nahm auf meinem Berufsweg immer einen hohen Stellenwert ein. Derzeit mache ich einen Lehrgang für Führungskräfte am Controller-Institut. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ein junger Mensch soll seine Ziele konsequent verfolgen, sich durch Rückschläge nicht vom Weg abbringen lassen, aber gleichzeitig eine gute Selbsteinschätzung an den Tag legen. Das ist gerade in einem künstlerischen Beruf, wo die Verführung zur Überschätzung groß ist, absolut notwendig.

✱ Linzer Thomas Ing.

„Meine berufliche Tätigkeit macht mir zwar viel Freude, trotzdem steht die Familie an erster Stelle."

● Zur Person

Beruf: Maschinenbauingenieur. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Elster-Instromet Vertrieb-GmbH., 1190 Wien, Heiligenstädter Straße 45. Geboren: Datum, Ort: 11. März 1968, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Nicolas (2001), Eltern: Anna und Franz. Hobbies: Tennis, Fußball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Da ich schon immer technisch interessiert war, absolvierte ich in Wien die fünfjährige HTL für Maschinenbau, die ich mit der Matura abschloß. Nach Ableistung des Präsenzdienstes begann ich im Jänner 1989 bei der Firma Elster im Bereich Service und Projekte zu arbeiten. 1998 wechselte ich zu Instromet und war dort als Vertriebsleiter tätig. Fünf Jahre später wurde Instromet an den gleichen Konzern verkauft, zu dem auch die Firma Elster gehörte, und es war dann nur mehr eine Frage der Zeit, bis diese beiden Unternehmen auch formal zusammengeführt wurden. Die Elster-Instromet-Gruppe ist mit 4.000 Mitarbeitern und mehr als 70 Niederlassungen weltweit führend im Bereich der Gasdruckregelung und Gasmessung und seit mehr als 150 Jahren ein kompetenter Ansprechpartner für die Energieversorgungsunternehmen. Die Elster-Instromet Vertrieb-GmbH in Wien ist die zentrale Vertriebsorganisation für alle Produkte und Leistungen der Elster-Gruppe in Österreich und Ungarn. Nach der Zusammenlegung von Elster und Instromet und der Gründung der Vertriebsgesellschaft in Wien wurde ich im Frühjahr 2006 Geschäftsführer dieses Unternehmens. Da wir eine relativ kleine Truppe sind, arbeite ich nach wie vor aktiv im Vertrieb mit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg vor allem, daß wir die Vorgaben des Mutterkonzerns erfüllen und die gesteckten Ziele erreichen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? An erster Stelle möchte ich hier Ehrlichkeit nennen. Ich gehe mit Kunden und Mitarbeitern so um, wie ich auch selbst behandelt werden möchte. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Herr Ing. Franz, mein Vorgänger als Geschäftsführer in diesem Unternehmen, war sicher ein Vorbild für mich. Sein Umgang mit Kunden und Mitarbeitern, seine soziale Kompetenz prägte mich. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Derzeit werden die Weichen Richtung Fernablesung der Gaszähler durch Datenübertragung gestellt, damit die Mitarbeiter der Energieversorger nicht mehr ins Haus kommen müssen, um den Zählerstand abzulesen. Natürlich versuchen in dieser Phase alle Hersteller, ihre Produkte zu pushen. Leider wurde für diese neue Technik noch kein Standard festgelegt, weil es derzeit keine genormte Schnittstelle gibt. Ich bin aber überzeugt, daß sich dies in nächster Zukunft ändern wird. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Bei Führungspositionen arbeiten wir mit Personalvermittlern zusammen, die eine Vorauswahl treffen und uns dann die besten Kandidaten präsentieren. Ich habe einen Personalchef zur Seite, mit dem ich gemeinsam die Entscheidung treffe. Dabei zählen vor allem der persönliche Eindruck, das Auftreten eines Bewerbers und die Frage, wie gut er zum bestehenden Team paßt. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Namen Elster und Instromet stehen seit vielen Jahren für qualitativ hochwertige und innovative Produkte der Gasmessung, der Gasdruckregelung sowie von Komplettlösungen der Energiemessung. Es ist unser größtes Anliegen, die Kunden zufriedenzustellen und verläßlich zu betreuen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Meine berufliche Tätigkeit macht mir zwar viel Freude, trotzdem steht die Familie an erster Stelle. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich absolviere durchschnittlich drei bis vier Seminare für Führungskräfte pro Jahr. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich halte es für wichtig, seine Grenzen rechtzeitig zu erkennen. Übertriebener Ehrgeiz und Selbstüberschätzung führen in den seltensten Fällen zum Erfolg. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Oberstes Ziel ist es, den Standort in Wien zu sichern und auch den Markt in Ungarn zu halten. In einigen Balkanländern waren wir auch schon vertreten, leider bisher ohne Erfolg. Aber es verdichten sich die Anzeichen, daß wir in diesen Ländern eine neue Chance bekommen. Ein wichtiges Ziel ist es, uns auf dem Gebiet der Datenfernablesung durchzusetzen und dadurch unseren Marktanteil zu vergrößern.

✱ Lipinski Dominique Mag.

● Zur Person

Funktion: Zone Vice President. Tätig bei: Sidel N.E.C.E. GmbH., 1190 Vienna, Nußdorfer Lände 23-27. Geboren - Datum, Ort: 17. June 1966, Beirut/Lebanon.

Copyrighted material

erfolgreich? Ja, ich habe schon sehr viele Ziele erreicht. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe ein persönliches Umfeld, das in privaten wie auch beruflichen Dingen fast bedingungslos zu mir steht. Ein unkompliziertes soziales Netzwerk, das mich schon seit langem umgibt, sah ich bereits in meiner Funktion als Anwalt als unbedingt notwendig an. Vertrauen ist ein zentraler Schlüssel bei meiner Arbeit, die ja zu 100 Prozent auf dem Kontakt mit Menschen aufbaut. Eine gewisse Uneigennützigkeit bei der ersten Analyse eines potentiellen Geschäftes ist ebenfalls meistens sehr hilfreich. Ich entscheide mich nur dann konkret für ein Geschäft, wenn ich nach einer gewissenhaften Analyse eine konkrete Lösung zu bieten habe, die dann auch zu unserem Unternehmenskonzept paßt. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Das Rad muß einerseits nicht jedesmal neu erfunden werden, doch auf etwas längere Sicht gesehen ist es einzig und allein die persönliche Authentizität, die den menschlichen und wirtschaftlichen Erfolg sichert. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Hans Schmidt ist für mich jener Freund, der mich bisher am stärksten beeindruckte. Es gibt wohl kaum einen von ihm vorgelebten Lebensbereich, bei dem ich mir nicht vorstellen könnte, einen Nachahmungsversuch zu wagen. Seine Auffassung von Geschäften in Kombination mit dem außerordentlich gefühlvollem Einsatz der ganz persönlichen Mentalität ist für mich bemerkenswert genug, um seine Erfahrungen auch in mein Unternehmen voll und ganz einzubinden. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Zeitliche und persönliche Flexibilität in Verbindung mit hoher Reisebereitschaft gehören zu den Stärken des Unternehmens. Rasche Lösungen auf der taktischen Ebene zu finden ist mir ebenfalls ein wesentliches Anliegen, was meine Kunden äußerst schätzen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Sich die sprichwörtlichen Hörner abzustoßen wird wohl kaum einer Generation ganz erspart bleiben. Die Kenntnisnahme der Jugend durch die etablierte Generation und besonders das Zugestehen einer eigenständigen Persönlichkeitsentwicklung ziehe ich diversen Ratschlägen vor. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ausgewogenheit im Beruf und Privatleben ist mir genauso wichtig wie der wirtschaftliche Freiraum für mein Unternehmen.

✱ Lobenhofer Otto Ing.

Ing. Otto Lobenhofer
Qualitäts-Stempel
Erzeugung

● Zur Person

Beruf: Flexograph. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ing. Otto Lobenhofer Qualitäts-Stempel-Erzeugung, 1060 Wien, Gumpendorfer Straße 84. Geboren - Datum, Ort: 18. April 1937, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Annemarie Friederike. Kinder: Otto (1958) und Oliver (1972). Eltern: Gisela und Otto. Schöpferische Akte: Diverse Fachartikel. Mitgliedschaften: Gründungsmitglied der EG Gumpendorf, Dachshundeclub, Heeressportverband. Hobbies: Hundeführen, Orgelspielen, früher auch Reiten und Pferde.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Unterstufe des Gymnasiums in der Marchettigasse, dann begann ich im Unternehmen meines Vaters eine Lehre zum Stempelerzeuger und absolvierte nebenbei noch zwei weitere Mittelschulklassen als Externist. Das war notwendig, um an der Höheren Graphischen Lehr- und Versuchsanstalt aufgenommen zu werden. Dieses Ziel erreichte ich, mußte aber sechs Jahre Englisch nachholen, was mir mit Hilfe eines Professors aus Oxford auch bestens gelang. Im Zuge meiner beruflichen Ausbildung ging ich für ein Fernpraktikum nach Schweden, wo ich eigentlich nur sechs Wochen bleiben sollte. Man ließ mich aber nicht weg, weil man sehr zufrieden mit mir war, und so blieb ich fast fünf Monate. Daher wollte mich die Schulleitung der „Graphischen" eliminieren, doch meine Fachprofessoren erhoben Einspruch, und schließlich beendete ich sie mit Vorzug. Nach drei Jahren Praxis und leitender Tätigkeit im familieneigenen Betrieb konnte ich den Ingenieurstitel beantragen, was auch problemlos gewährt wurde. Dann war ich zwischendurch immer wieder für längere Zeit im Ausland, wo ich in führenden Betrieben in Deutschland, der Schweiz und nochmals in Schweden meine Kenntnisse weiter verfeinerte. Das war eine extrem wichtige Zeit, da ich andere Arbeitsweisen, andere Menschen und Länder kennenlernen konnte. Diese Auslandsaufenthalte waren früher ganz normal, in einem Handwerksberuf ging man eben „auf die Walz". Leider ging es meinem Vater gesundheitlich immer schlechter, und ich mußte gemeinsam mit meinem Bruder die Firma übernehmen - im Juni 2007 feierte ich übrigens 40 Jahre Gewerbeschein-Jubiläum. Früher war das Geschäft in der Hofmühlgasse beheimatet. Werkstätte und Büro waren räumlich getrennt, und langsam wurde uns der Platz zu klein. Schließlich fanden wir 1972 einen Gebäudekomplex in der Gumpendorfer Straße, den wir in langwierigen Umbauarbeiten renovierten und nach unseren Vorstellungen adaptieren. Seither sind wir an diesem Standort tätig, später kam noch eine Filiale am Getreidemarkt dazu. Das Geschäft wurde 1937 von meinem Vater gegründet und aufgebaut, im Jahr 2007 feierten wir also 70-jähriges Jubiläum. Inzwischen arbeitet mein Sohn im Betrieb mit und wird ihn eines Tages übernehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat für mich viele Aspekte: Wenn ich anderen Menschen helfen kann und bei der Durchführung meiner Arbeit nicht Schiffbruch erleide, sondern einen Auftrag bestmöglich über die Bühne bringe, sehe ich das als persönlichen Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Beruflich bin ich nur dann zufrieden, wenn ein Auftrag perfekt und ideal abgewickelt wurde - und das ist Gott sei Dank fast immer der Fall. Aber in Wahrheit geht es ja nur darum, sein Leben so erfüllt wie möglich zu leben und sich dabei den anderen Menschen gegenüber anständig zu verhalten. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein Erfolg im Beruf beruht auf Wissen, Erfahrung und meinem Interesse an diesem Metier. Schon während meiner Schul- und Lehrjahre war ich vielseitig interessiert, auch wenn der unmittelbare Nutzen nicht offenkundig sichtbar war. Aber ich dachte: „Vielleicht kann ich das irgendwann brauchen". Ich baute mir im Laufe der Jahre eine umfassende Fachbibliothek auf, wo ich schnell und zuverlässig nachblättern kann. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Vater war ein ausgezeichneter Stempelerzeuger beziehungsweise Flexograph, wie dieser Beruf inzwischen bezeichnet wird. Er war nicht nur in technischer und fachlicher Hinsicht mein absolutes Vorbild, sondern auch menschlich. Meine Mutter starb bereits 1949, und er zog neben dem Geschäft noch drei Kinder alleine groß. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Unsere zufriedenen Kunden sind für mich die schönste Anerkennung und das größte Lob. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Einkommenssituation in unserer Branche ist heute bei weitem nicht mehr so lukrativ wie früher. Mein Vater konnte sich mit seiner Hände Arbeit noch ein Grundstück erwirtschaften, das ist inzwischen nicht mehr möglich, selbst wenn ich Tag und Nacht arbeiten würde. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Durch Vorbildwirkung. Ich bin mir beispielsweise heute noch nicht zu schade, den Boden aufzuwischen wenn

Copyrighted material

dem ich nicht per Du bin. Wir arbeiten in einer ungezwungenen, kollegialen Atmosphäre. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich glaube, daß es nichts gibt, das Mitarbeiter an mich nicht herantragen. Ich erkenne ihre Wertschätzung auch daran, daß sogar Mitarbeiter, die uns aus welchen Gründen auch immer verlassen haben, danach noch Kontakt halten und beispielsweise zum Geburtstag gratulieren. Welche sind die Stärken Ihrer Partei? Unsere Stärke ist, daß wir ein klares Programm haben. Dr. Wolfgang Schüssel ist es zweifellos gelungen, zu vermitteln, wofür die ÖVP steht, nämlich für Reformen, Erneuerungen und eine gute Wirtschafts- und Finanzpolitik. Unsere Partei strahlt Verläßlichkeit und Kontinuität aus und steht klar und ohne Zwiespalt zu Europa. Wir richten uns strikt nach unseren Grundsätzen. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Es geht darum, unsere Marktanteile zu halten und möglichst auszubauen, und das bringt einfach Auseinandersetzung und Wettkampf mit sich. Wie befinden uns zweifellos in einem Wettbewerb. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Mein Privatleben wird durch diesen Beruf, zumindest zehn Monate pro Jahr, doch sehr zurückgedrängt, wobei ich hoffe, daß eine Zeit kommen wird, in der ich mich auch wieder mehr der Familie widmen kann - auch wenn dies in der Politik als ein Schritt zurück gesehen werden könnte. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Leistung und Einsatz sind für den Erfolg notwendig. Ich bin ein Verfechter des Wettbewerbes. Wichtig erscheinen mir auch solche Werte, auf denen man aufbauen kann. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte für meine Partei weiterhin möglichst erfolgreich tätig sein. Ihr Lebensmotto? Das Unmögliche ermöglichen.

✱ Lorenz Lucas Dr.

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Rechtsanwaltskanzlei Dr. Lucas Lorenz, 6020 Innsbruck, Maria-Theresien-Straße 34/2. Geboren - Datum, Ort: 21. August 1962, Innsbruck. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Sandra. Kinder: Laurin (1992) und Peter (1994). Eltern: Elda und Otto. Schöpferische Akte: Der Rechtsanwalt als Prozeßbegleiter, in: Jesonek, Hilf (Hrsg.): Die Begleitung des Verbrechensopfers durch den Strafprozeß, Studien Verlag 2005; diverse Artikel in der Zeitschrift „Medien & Recht". Mitgliedschaften: Landesleiter „Weißer Ring" (Gemeinnützige Gesellschaft zur Unterstützung von Kriminalitätsopfern). Hobbies: Lesen, Reisen, Drachenfliegen, Radfahren, Schifahren, Freundschaften pflegen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführertätigkeiten im Immobilienbereich.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß des Studiums der Rechtswissenschaften an der Leopold-Franzens-Universität in Innsbruck erfolgte 1985 meine Promotion. 1986 schloß ich den ersten Abschnitt des Studiums der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Innsbruck ab. 1987 absolvierte ich das obligatorische Gerichtsjahr. Im Jahre 1992 erfolgten meine Heirat, meine Eintragung als Rechtsanwalt in Innsbruck sowie die Eröffnung einer eigenen Kanzlei in der Innsbrucker Innenstadt. Meine Kanzlei ist auf die Bereiche Wettbewerbs-, Wirtschafts-, Medien-, Bau-, Immobilien- und Erbrecht spezialisiert. Seit 1995 bekleide ich außerdem die Funktion des Landesleiters des „Weißen Ringes" in Tirol, und im Jahre 2004 wurde ich zum Gemeindevorstand meiner Wohngemeinde Gerzens bestellt. Meine Frau führt unsere gemeinsame Immobilienfirma, deren Schwerpunkt in der Makler- und der Hausverwaltung liegt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg beschränkt sich für mich nicht alleine auf den finanziellen Aspekt. Einen Beruf zu finden, der gleichzeitig auch Berufung ist, sowie die Entwicklung von Ideen und deren Weitergabe sind Parameter für meine Definition von Erfolg. Diese Überlegungen bewogen mich auch dazu, im Gemeinderat tätig zu sein und damit meinen unmittelbaren Lebensraum mitgestalten zu können. Sehen Sie sich als erfolgreich? Da ich das, was ich erreichen wollte, auch erreichen konnte, sehe ich mich als erfolgreich. Es gelang mir, eine Klientenstruktur aufzubauen und im wirtschaftlichen und privaten Bereich aktiv zu sein. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Persönlicher Einsatz, der über die reine Juristerei hinausgeht, ist ein wesentlicher Punkt. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die Entscheidung für meine Berufswahl war eine erfolgreiche Entscheidung. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Gesetzesflut stellt ein anhaltendes Problem dar. Viele Gesetze sind meiner Meinung nach in ihrer bestehenden Form nicht notwendig. Ein weiteres Problem ist das schlechte Image des Rechtsanwaltes in der Öffentlichkeit, der fälschlicherweise als Ausbeuter der Klienten gesehen wird. Dies erhöht für viele Menschen die Schwelle, den Gang in eine Anwaltskanzlei zu tun. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Neben der Ausbildung und dem beruflichen Werdegang eines Bewerbers spielt für mich vor allem der persönliche Eindruck eine große Rolle. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Zivil- und Verwaltungsrecht sind unsere Stärken, das Strafrecht nimmt einen nur geringen Teil unserer Tätigkeit ein. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? In unserem Beruf gibt es natürlich Spitzenzeiten. Bei der Bearbeitung eines umfangreichen Falles kann es schon vorkommen, daß ich auch zu Hause Akten bearbeite. Ich achte jedoch darauf, die Wochenenden meiner Familie zu widmen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Meine persönliche Weiterentwicklung zu forcieren und mehr Zeit für meine Hobbies und meinen Bekanntenkreis zu haben sind einige meiner Ziele. Auch möchte ich zukünftig mehr reisen. Durch die geplante Aufnahme eines Partners in die Kanzlei erhoffe ich, mehr Zeit für mein Privatleben zu erlangen, obwohl mir natürlich klar ist, daß eine persönliche Betreuung in meinem Beruf eine der Grundvoraussetzungen ist. Ich erhoffe jedoch, die eine oder andere betriebsnotwendige Funktion mit meinem zukünftigen Partner gemeinsam betreuen zu können. Ihr Lebensmotto? Weiterhin meinen Weg gehen, um meine Visionen zu verwirklichen, und auf dem Weg dorthin das Beste versuchen.

✱ Lorenz-Eberhardt Gudrun Dr. med.

● Zur Person

Beruf: Fachärztin für Frauenheilkunde und Geburtshilfe. Funktion: Inhaberin. Geboren - Datum, Ort: 7. März 1961, Güssing. Familienstand: Verheiratet mit Kurt. Kinder: Florian (1993) und Florentina Gisi (1996). Eltern: Adolf und Eva Maria. Mitgliedschaften: Gründerin des Jahres 2006. Hobbies: Reiten, Bogenschießen, Tennis, Klavierspielen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführerin der Sanvivax Zell- und Stammzelltherapien GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1979 absolvierte ich das Studium der Medizin an der Karl-Franzens-Universität Graz, meine Promotion erfolgte 1985. Danach absolvierte ich die

Copyrighted material

Leer- und Stehzeiten. Darum entschied ich mich im Sommer 2000 zu einem Wechsel zur Werbeagentur Bárci & Partner, wo ich als Junior Texter tätig war. Ein Jahr später übernahm ich beim Ahead Media Verlag als Product Manager das Jugendmagazin „IOstyle". Zu meinen Aufgaben gehörten Entwicklung, Planung, Verkauf und Durchführung von Jugendmarketing-Konzepten für nationale und internationale Kunden in den Bereichen Werbung, Promotion, Print-Kooperationen und Events in Deutschland und Österreich. Parallel dazu betreute ich 2002 bei Pro Sieben Austria die Einführung des Jugendsendeformats „p2night.tv". Aufgrund meiner vielseitigen praktischen Erfahrungen im Mediengeschäft - von Film, Fernsehen und Radio bis zu Print und Werbung - gründete ich im Herbst 2003 die Einzelfirma Loudion Communications. Die Geschäftsbereiche dieses Unternehmens waren die Betreuung von nationalen und internationalen Kunden im Bereich Sponsoringstrategie, die Erstellung strategischer Marketingkonzepte, Marketing- und Vertriebsberatung, Eventmarketing und Business Development. Da ich mit Ausnahme der Filmproduktion bei allen Firmen als selbständiger Einzelunternehmer tätig war, war die Firmengründung der nächste logische Schritt. Dieses Einzelunternehmen brachte ich schließlich in die Just Media Verlags GmbH ein, die ich im März 2007 gründete. Die Geschäftsbereiche umfassen Medien, Kommunikation und Events.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich persönlich bedeutet Erfolg vor allem Zufriedenheit, Erfüllung, Freude, Unabhängigkeit und Freiheit. Erfolg hat für mich überhaupt nicht mit viel Geld zu tun. Trotzdem muß ich natürlich darauf achten, ein wirtschaftlich gesundes Unternehmen zu führen, neue Umsätze zu generieren und Kosten zu reduzieren. Alles andere wäre dann doch zu blauäugig und zu romantisch. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich arbeite an mir und glaube, daß ich auf einem guten Weg zum Erfolg bin. Ich bin unabhängig und kann Projekte realisieren, die mir Spaß machen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Tatendrang und meine persönliche Einstellung führten mich dahin, wo ich heute stehe. Meine Karriere war in dieser Form nicht geplant, sondern ein Schritt ergab den nächsten. Das Studium abzubrechen und im praktischen Berufsleben Know-how zu sammeln, war eine wichtige und richtige Weichenstellung. Ich vertraute darauf, was mir mein Herz und mein Hirn sagten. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Imitation und damit das Übel der Kopie ist ganz schlecht, ich bin ein glühender Verfechter der Originalität und Authentizität. Lieber lasse ich mir ein Geschäft durch die Lappen gehen, kann mich dafür aber reinen Gewissens in den Spiegel schauen. Originalität ist das Um und Auf des erfolgreichen Selbständigen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Nein, meinen Berufsweg prägte ausschließlich ich selbst. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich habe bislang Anerkennung in Form von diversen Werbepreisen und netten Briefen von zufriedenen Kunden erfahren. Das freut mich zwar, aber ich habe kein Problem damit, wenn Lob nicht explizit ausgesprochen wird. Die wichtigste Anerkennung sind für mich zufriedene Kunden, die mir über viele Jahre die Treue halten. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ein gutes soziales Umfeld überträgt sich direkt auf die Triebfeder eines Menschen. Mein Freundeskreis setzt sich vorwiegend aus erfolgreichen und karrierebewußten Leuten zusammen, die sich gegenseitig anspornen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** In meiner Branche arbeitet man hauptsächlich mit freien Mitarbeitern zusammen. Je mehr positive Energie ich selbst in ein Projekt einbringe und auf die Mitarbeiter übertrage, desto „wuchtiger" wird die Teamenergie. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere die Leute eher unbewußt, indem ich das Feuer der Begeisterung schüre. Die Mitarbeiter sollen wissen, daß unsere Arbeit Sinn macht und gut bei den Kunden ankommt. Natürlich muß auch das Honorar stimmen. Es ist mir lieber, wenn unterm Strich weniger für mich übrig bleibt, ich dafür aber eine gute Stimmung im Team und ein tolles Endergebnis habe. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Just Media versteht sich als Kompetenzträger für cross-mediale und integrative Kommunikationskonzepte für Kunden. Wir analysieren Kommunikationsprobleme, dann organisieren und konzeptionieren wir Lösungswege. Dabei sind wir auf die jugendliche Zielgruppe zwischen 14 und 39 Jahren spezialisiert. Will ein Kunde diese Zielgruppe oder bestimmte Teilbereiche ansprechen, geben wir ihm einen Wegweiser, aber auch selbst entwickelte Produkte, um diese Menschen gezielt zu erreichen. Just Media betreibt Verkaufsförderung auf hohem Niveau unter Berücksichtigung aller medialen Kanäle. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es gibt zwar Mitbewerber in den unterschiedlichen Medienbereichen, aber wir als Anbieter von Gesamtpaketen sind in Österreich fast konkurrenzlos. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Diese beiden Bereiche fließen bei mir in positivem Sinne ineinander - ich ziehe keine Grenze, sondern verbinde das eine mit dem anderen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Jede freie Minute verwende ich im weitesten Sinn für Weiterbildung, indem ich versuche, neue Kunden kennenzulernen, neue Ideen zu entwickeln, neue Erfahrungen zu sammeln. Schon aus meiner persönlichen Geschichte sieht man, daß ich „Learning by doing" bevorzuge; ich bin kein Freund von Seminaren und Kursen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ganz im Sinne unseres Firmennamens „Just Media" ist mein Rat an die heranwachsende Generation: Just do it! Hört mit großen Ohren in euer Herz, in den Bauch und in euer Hirn, und spürt eure Talente und Wünsche. Und dann heißt es loslegen, anpacken und einfach tun. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, mir mit 40 Jahren einen langen Urlaub zu gönnen, nur mehr zwei bis drei Tage pro Woche im operativen Geschäft tätig zu sein und mich die restliche Zeit meiner noch zu gründenden Familie zu widmen.

✱ Lückl Magdalena

Zur Person

Beruf: Mädchen für alles. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Lückl GmbH, Wien, Durchlaufstraße 11. Geboren - Datum, Ort: 5. Februar 1976, Wien. Eltern: Magdalena und Franz. Hobbies: Mountainbiken, Diskutieren, Volleyball, Schwimmen, Kanu fahren, Yoga, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Wohnungsvermietung.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an der Handelsakademie arbeitete ich in der Immobilienwirtschaft und einer Rechtsanwaltskanzlei im Innendienst. Ich studierte auch internationale Betriebswirtschaftslehre, brach aber mein Studium aus privaten Gründen ab. Ich war schon vom Elternhaus her sehr geschäftstüchtig und praxisorientiert eingestellt, das war ebenfalls einer der Gründe warum ich unbedingt selbständige Unternehmerin sein wollte. Im Mai 1999 gründete ich dann die Firma Lückl GmbH und bin die alleinige Geschäftsführerin des Unternehmens mit bis zu zehn Mitarbeitern. Es war eine Summe aus wirtschaftlichen und privaten Gründen, die mich bewogen hat, einer Messebaufirma als Chefin vorzustehen. Wir arbeiten als Unternehmen sehr stark auftragsbezogen und verstehen jedes Messeprojekt als einzigartig. Ich betreue mit meinem Unternehmen viele kleinere Ausstellungen wie auch umfangreichere Messeprojekte und renommierte Ausstellungsprojekte im Belvedere.

Copyrighted material

arbeiten, auf dem Gebiet meiner Hobbys etwas bewegen, mehr Zeit finden für Literatur und Kunst und später im Ruhestand verstärkt als Referent im Drescher Fortbildungsinstitut agieren. Ihr Lebensmotto? Leben und leben lassen und auf das Gute im Menschen vertrauen.

✱ Ludescher Werner Mag. Dr.

● Zur Person

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Abteilungsleiter Treasury & Beteiligungssteuerung, Prokurist. Tätig bei: IMMORENT Aktiengesellschaft., 1060 Wien, Windmühlgasse 22-24. Geboren - Datum, Ort: 21. März 1957, Röthis. Familienstand: Verheiratet mit Walpurga. Kinder: Martin (1981) und Stefan (1993). Eltern: Anna und Martin. Schöpfensche Akte: Zahlreiche Artikel in Fachzeitschriften, u.a. in der ZFR (Zeitschrift für Finanzmarktrecht). Ehrungen: Jugendpokale im Tennis. Mitgliedschaften: Alumni Club der WU Wien. Ausschußleiter Basel II beim österreichischen Leasingverband, Mitglied der Arbeitsgruppe „Capital Adequacy Framework Working Group" der internationalen Dachorganisation „Lease Europe" in Brüssel. Hobbies: Laufen, Schifahren, Tennis, Segeln, Tauchen, Musik (Gitarre). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer von insgesamt 140 Firmen, Geschäftsführer der Immorent Bank GmbH, Seminarleiter innerhalb des Unternehmens (Fachbereich Treasury & Beteiligungssteigerung), bei der ARS (Akademie für Recht, Steuer und Wirtschaft), im Bankenkolleg (Management Akademie) und an der Wirtschaftsuniversität Wien. Seminare für Immobilienleasing, IAS/US-GAAP, Basel II.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte an der Bundeshandelsakademie in Feldkirch, leistete anschließend meinen Präsenzdienst in Innsbruck ab und begann 1978 mit dem Studium der Handelswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität Wien. Während des ersten Studienabschnittes absolvierte ich im Rahmen eines Austauschprogramms ein Auslandssemester in Frankreich. Zurück in Österreich lernte ich meine heutige Frau kennen, und wir heirateten 1981, im selben Jahr kam auch unser erster Sohn Martin zur Welt. Nebenbei beendete ich mein Studium 1983 mit dem Magisterium, setzte aber unmittelbar mit dem Doktoratsstudium fort und schloß dieses 1985 mit der Promotion ab. Mein Einstieg ins Berufsleben erfolgte als Investitionsprüfer bei der BFAG, einer aufstrebenden Tochterfirma mehrerer Banken in Wien, die auf Genußscheinfonds spezialisiert war. Dieses damals relativ neue Geschäftsfeld war schon während des Studiums mein Fachgebiet, und der Tätigkeitsbereich war überaus interessant, auch weil wir quer durch alle Branchen unterwegs waren. Leider wurden dann die Förderungen für diese Fonds zurückgenommen, sodaß sich die steuerlichen Rahmenbedingungen für die Anleger verschlechterten, bis sie 1989 schließlich abgeschafft wurden. Zu dieser Zeit absolvierte ich eine Ausbildung zum Betriebsberater, die ich 1988 mit der Eignungsprüfung bei der Wirtschaftskammer erfolgreich abschloß. Dieses Wissen konnte ich dann bei der BFAG aber nicht umsetzen, daher wechselte ich zur CA-Tochter ALAG in den Leasingbereich. Bei der ALAG war ich Leiter der betriebswirtschaftlichen Abteilung, was eine spannende Herausforderung war. Einerseits erlebte die Leasingbranche damals einen enormen Boom, außerdem fiel zu dieser Zeit der Eiserne Vorhang, und wir realisierten bereits 1989 das erste Büroprojekt in Budapest. In weiterer Folge gründeten wir Tochtergesellschaften in Spanien und in einigen osteuropäischen Ländern, und diese internationalen Finanzierungskonstruktionen baute ich gemeinsam mit den vor Ort tätigen Mitarbeitern auf. Diese Expansion entwickelte sich weiterversprechend, sodaß wir weitere Niederlassungen gründeten, wo ich für Aufbau, Organisation und die finanztechnischen Belange zuständig war. 1992 wurde die ALAG mit der Österreichischen Leasing zur CA Leasing verschmolzen, die später durch die Fusion mit der Bank Austria zur BA-CA-Leasing wurde. Im Zuge dieser Fusion wechselte ich im Jahr 2000 zur Immorent AG, wo ich die Leitung der bestehenden Abteilung Treasury übernahm und zusätzlich den Bereich Beteiligungssteuerung aufbaute, den ich ebenfalls bis heute leite. Die Immorent ist derzeit in zwölf Ländern tätig - Italien, Deutschland, Polen, Bulgarien, Rumänien, Ukraine, Kroatien, Slowenien, Slowakei, Serbien, Montenegro und Österreich. Die Immorent hat außerdem eine eigene Bank für Konzernfinanzierungen, deren Geschäftsführung mir ebenfalls 2000 übertragen wurde. Weiters bin ich Ausschußleiter Basel II beim österreichischen Leasingverband.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es gibt die kleinen Erfolge im täglichen Leben, die ich habe, wenn ich mich einfach freue, weil etwas gelingt. Der langfristige, große Erfolg im Unternehmen, den ich versuche mitzugestalten, liegt im Erreichen übergeordneter Ziele. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich habe im Berufsleben eine beachtliche Karriere gemacht und bin ein zufriedener und ausgeglichener Mensch. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? An der Wirtschaftsuniversität hat man mir mitgegeben: „Du darfst nicht stehenbleiben!" Das beherzige ich bis heute, und dann liegt auch der Reiz meiner Tätigkeit, weil ich mich auf ständig ändernde Rahmenbedingungen einstellen und entsprechend agieren muß. Wesentlich dabei ist ein gewisser Weitblick, um zu erkennen, was auf uns zukommen wird. Auch dieser Wissensvorsprung, das Interesse, die Begeisterungsfähigkeit für Neues und für Veränderungen, tragen zum Erfolg bei. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Schon während meiner Schulzeit an der HAK stellte sich mein Interesse für Rechnungswesen und Finanzierungen heraus. Daher versuchte ich, meine Karriere in diesem Bereich strukturiert und fundiert anzugehen, und daraus entstand Schritt für Schritt mein erfolgreicher Berufsweg. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Meine wichtigste Entscheidung war, als junger Mann von Vorarlberg nach Wien zu übersiedeln. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Frau und das gesamte familiäre Umfeld waren mir immer ein starker Rückhalt. Ein gutes, harmonisches Privatleben ist auch für den Erfolg im Beruf ein prägendes Element. Außerdem verbindet mich mit dem Vorstand der Immorent, Mag. Peter Tichatschek, eine langjährige, wunderbare Zusammenarbeit. Wir kennen uns bereits aus der Zeit, als er Geschäftsführer der Österreichischen Leasing war, die dann mit der ALAG zusammengeführt wurde. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich empfinde es beispielsweise als Anerkennung, wenn ich merke, daß sich die Mitarbeiter meiner Abteilung für Themen und Aufgaben begeistern können. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? In meiner Abteilung arbeiten mittlerweile 20 Mitarbeiter, sodaß ich immer mehr Führungsaufgaben wahrnehme und weniger im operativen Geschäft tätig bin. Daher spielen die Mitarbeiter auch eine ganz wesentliche Rolle. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Meist weiß ich schon nach dem dritten Satz im Gespräch, ob ein Bewerber in Frage kommt oder nicht. Ich merke an der Körperhaltung, am Interesse, an der Begeisterungsfähigkeit und vielen anderen Dingen, wie die Einstellung der Leute zu diesem Job ist. Ich erkenne relativ rasch, ob jemand etwas lernen und erreichen will. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich gebe den Mitarbeitern für gute Leistungen das entsprechend positive Feedback. Die Erfolge werden auch gemeinsam mit den Mitarbeitern bei einer Flasche Sekt gefeiert. Außerdem haben wir für Sonderleistungen ein Prämiensystem, wodurch auch eine gewisse finanzielle Anerkennung möglich ist. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich bin zwar sehr intensiv im Unternehmen engagiert, dennoch

Copyrighted material

verschiedene Positionen durchlief: Assistent der Arbeitsvorbereitung, Leiter der Betriebstechnik, Betriebsleiter und Leiter des Einkaufes. Parallel zu meiner Tätigkeiten in den Unternehmen absolvierte ich die sechsjährige Ausbildung zum REFA Industrial Engineer und REFA Betriebswirt. Den Höhepunkt meiner Karriere erreichte ich 2006, als ich die Geschäftsführung sowie Gesellschaftsanteile der HASAG Möbel GmbH in Attnang-Puchheim übernahm. Ich zeichne im Unternehmen für die Bereiche Produktion, Betriebstechnik, Einkauf und Entwicklung verantwortlich.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Neben gesellschaftlicher und persönlicher Anerkennung bedeutet Erfolg für mich Freude an der Arbeit sowie persönliche Zufriedenheit mit der eigenen Leistung. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich konnte viele meiner Ziele verwirklichen und bin mit der derzeitigen Gesamtsituation sehr zufrieden, bin mir aber gleichzeitig auch dessen bewußt, daß noch sehr viele Arbeit auf mich wartet. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Da ich meine Position erst seit einem Jahr bekleide, kann ich noch nicht wirklich von Erfolg sprechen. Allerdings war ich immer schon sehr entscheidungsfreudig, was mir in vielerlei Hinsicht sehr hilfreich war. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich bin in der glücklichen Lage, mit einem sehr kompetenten Team in Ruhe und Gelassenheit die bestmöglichen Lösungen für die verschiedenen Probleme, mit denen wir konfrontiert werden, zu finden. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Man wird erst in einiger Zeit beurteilen können, ob die Sanierungsphase, die ich im Unternehmen einleitete von Erfolg gekrönt sein wird oder nicht. Für mich persönlich war jedoch der Zeitpunkt der Übernahme der Geschäftsführung sicherlich ein sehr wichtiger Zeitpunkt. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich wurde vor allem von meinem Vater sehr geprägt, da auch er Entscheidungen stets sehr rasch traf und nicht auf die lange Bank schob, was mich sicherlich beeinflußte. In meiner Jugend war auch einer meiner Lehrer an der HTBLA in Hallstatt, der uns Schüler sehr gut auf die reale Arbeitssituation mit der Notwendigkeit des berufbegleitenden Lernens vorbereitete, eine prägende Persönlichkeit. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Eine schöne Anerkennung und Würdigung meiner Leistungen war, mit der Geschäftsleitung und der Übernahme dieses Unternehmens betraut zu werden. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Wahrscheinlich werde ich vom Mitbewerb etwas belächelt, da niemand versteht, wie man ohne Auslandsniederlassung heute noch einen solchen Betrieb übernehmen kann. Allerdings denke ich auch, daß viele meinen Einsatz zu schätzen wissen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche. Viele unserer Mitarbeiter sind schon lange im Unternehmen beschäftigt, fühlen sich dementsprechend mit dem Betrieb sehr verbunden und gehen auch sehr motiviert an ihre Aufgaben heran. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich bin bestrebt, die starre Struktur, die vor der Übernahme hier im Unternehmen herrschte, aufzubrechen, den Mitarbeitern mehr Verantwortung, aber auch mehr Freiräume zu übertragen. Die erfolgreiche Umsetzung dieses Vorhabens passiert natürlich nicht von heute auf morgen, auch wenn wir uns bereits auf einem guten Weg befinden. Wir haben zudem gemeinsam ein Prämiensystem entwickelt, das ebenfalls einen Motivationsfaktor darstellt. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich suchte nie die Auseinandersetzung mit meinen Mitbewerbern, sondern bin stets um ein kollegales Verhältnis bemüht. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da ich neben der Führung meines Unternehmens auch noch am WIFI unterrichte, ist meine Freizeit manches Mal sicherlich etwas knapp bemessen, doch abgesehen davon lassen sich Beruf und Privatleben recht gut vereinbaren. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es wird in nächster Zeit sicherlich ein brisantes Thema sein, das Ausbildungsschema in Österreich zu überdenken. Ich kann jungen Leuten nur raten, eine möglichst umfassende Ausbildung zu absolvieren bzw. immer wieder neue Ausbildungen anzustreben und zu Beginn der Karriere auch öfters das Betätigungsfeld zu wechseln, um festzustellen welche Richtung schlußendlich die zielführende ist. Man solle keine Scheu vor Neuerungen haben und für alles offen sein, um auf entsprechende Angebote oder Chancen reagieren zu können. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ein berufliches Ziel ist es, den Betrieb wieder auf gesunde Beine zu stellen. Privat konnte ich den Wunsch nach einem eigenen Haus bereits verwirklichen, habe mir aber zum Ziel gesteckt, mehr Zeit mit meiner Frau den Kindern zu verbringen. Ihr Lebensmotto? „Gehnt nicht, gibt's nicht."

Luttenberger Kurt

„Wenn das Betriebsklima paßt, stellt sich der Erfolg in der Firma ein."

Zur Person

Funktion: Marktleiter. Tätig bei: Agrarunion Südost Lagerhaus KG reg. GenmbH., 8083 St. Stefan im Rosental, Murecker Straße 15. Geboren - Datum, Ort: 31. August 1972, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Marco (1999) und Philipp (2002). Eltern: Johann und Erna. Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr Lichendorf. Hobbies: Familie, Feuerwehr, Garten.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich bei der Firma Zach Installationen in St. Stefan im Rosental die Lehre zum Gas-, Wasser- und Leitungsinstallateur, die ich im Jahr 1989 abschloß. Ich baute mit meinem damaligen Chef, Herrn Zach, ein zweites Standbein im Bereich Trockenbau auf. Zu dieser Zeit fand bei mir eine Umorientierung im Berufsleben statt. Die Realisierung meines ursprünglichen Berufswunsches, als Verkäufer zu arbeiten, war für mich das große Ziel. 1996 ergab sich für mich die Möglichkeit, als Sanitärverkäufer bei der Agrarunion Südost Lagerhaus KG reg. Gen.mbH in Feldbach diesen Wunsch zu verwirklichen. Mein Aufgabengebiet in der Firma erweiterte sich in den darauffolgenden Jahren immer mehr, und schließlich war ich für die Sanitär-, die Elektro- und die Holzabteilung verantwortlich. 1999 bot man mir an, die Stelle des Marktleiters in St. Stefan im Rosental zu übernehmen. Am 1. Jänner 2000 trat ich als Marktleiter bzw. stellvertretender Standortleiter für die Abteilungen Haus und Garten in die Filiale ein.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet in erster Linie Anerkennung. Es funktioniert wie ein Kreislauf: Wenn das Betriebsklima paßt, stellt sich der Erfolg in der Firma ein, und dadurch ist Geld vorhanden, um die Filiale auszubauen, was auch die Kunden bemerken. Man erhält dadurch mehr Aufmerksamkeit und Ansehen, was wiederum der Firma förderlich ist. Sehen Sie sich als erfolgreich? Da schon sehr viel in unserem Betrieb bewegt worden ist, erachte ich mich als erfolgreich. Der Standort ist gefestigt. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ein unbedingtes Muß ist, mit beiden Beinen fest am Boden zu bleiben. Außerdem muß man in der Lage sein, Niederlagen zu vergessen - nicht nur wegzustecken, denn dann holen sie einen später wieder ein. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Vorwiegend gehe ich auf Herausforderungen sehr optimistisch zu. Natürlich prüfe ich diese zuerst und wäge genau die Vor- und Nachteile ab, bevor ich mich entscheide. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ja, meine Ehepartnerin Monika, da sie meine

Copyrighted material

war damals gerade drei Monate alt - aufgrund meiner Berufung zum Sales Director Asiens nach Hongkong zu übersiedeln. Die Erfahrungen, die ich bei diesem dreijährigen Vertriebsaufbau in Asien sammelte, prägten meine Persönlichkeit und waren entscheidend für meinen weiteren Karriereweg. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ein wirkliches Vorbild stellte für mich Herr Dr. Nemec, der ehemalige Generaldirektor von RHI dar, dessen enorme Ruhe und Souveränität in Gesprächen ich sehr bewunderte. Mir schien es als junger Mitarbeiter so, als wisse er die Lösung bereits, fordere uns aber auf, sie selbst zu erarbeiten. Er beeindruckte mich in seinem Können stark, schließlich trug er die Verantwortung für einige tausend Mitarbeiter. Es gab bei RHI noch weitere Personen, die einen nachhaltigen Eindruck hinterließen. Als junger Sales Manager imponierte mir der damalige Vorstandsdirektor Herr Baumgartner, da er mit einer hervorragenden Strategie den weltweiten Vertrieb von RHI managte. Den jungen Nachfolger von Herrn Baumgartner nach dessen Pensionsantritt beobachtete ich sehr genau. Er hatte einen ganz anderen Führungsstil (MBO), setzte große Pläne um und bewältigte seine Aufgabe exzellent. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die Position, die ich jetzt bekleide, stellt sicher eine Anerkennung dar, doch wichtiger ist mir, daß ich meine Ziele erreicht habe und meine Aufgaben sehr gut erledige. Darüber freue ich mich sehr. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Alleine kann man sehr viel bewegen, doch nicht alles. Man benötigt sowohl hervorragende Mitarbeiter, die einen „von unten" pushen, als auch die Unterstützung „von oben" für neue Ideen, die mitgetragen werden. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Die Loyalität der Mitarbeiter ist mir am wichtigsten, und daher versuche ich eine Bindung nicht nur an den Konzern, sondern auch an meine Person herzustellen, indem die Mitarbeiter auch mit meiner Loyalität rechnen können. Meine Türe ist auch praktisch immer offen, und ich höre mir jedes Problem an, animiere dazu, selbst die Lösung zu finden, bringe jedoch meine Gesamtsicht und Erfahrung zum Problem ein. Mein Führungsstil besteht aus Elementen des Managementkonzepts „Management by Walking Around", das Nähe zu den Mitarbeitern beweist, indem man Hilfe und Ratschläge gibt sowie Interesse zeigt, und des Konzepts „Management by Objectives", indem ich klare Ziele vorgebe. Jeder Mitarbeiter weiß ganz genau, welche Ziele bis zum Jahresende erreicht werden müssen. Ohne Vorgaben kann man nichts erreichen und kontrollieren. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Atradius ist weltweit das zweitgrößte Unternehmen in dieser Branche. Die Stärke liegt im globalen vernetzten Handeln, und diesen Vorteil wollen wir in Österreich den Kunden zur Verfügung stellen. Einerseits soll der Kunde, egal wohin er exportiert, uns vor Ort finden, und andererseits hier die Kompetenz erhalten, die er benötigt. Durch ein starkes Expertenteam in der Zentrale, über Personalaufstockungen und intensive Schulungen stellen wir eine optimale kompetente Kundenbetreuung in Österreich sicher. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Es gibt nur drei große Unternehmen in diesem Bereich, die sich in den Produkten und im Kundenservice unterscheiden. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Durch die berufliche Beanspruchung unter der Woche bleibt für die Familie meist nur das Wochenende, obwohl ich versuche, meinen Sohn abends noch zu sehen. Ein Ziel ist es, mit der Familie das Wochenende aktiv zu verbringen und vieles gemeinsam zu unternehmen. Bei zwei Prioritäten, Familie und Beruf, ist eine Ausgewogenheit nicht immer möglich. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Fortbildung bedeutet für mich, jede Woche Neues zu lernen, das ist auch in meinem Plan enthalten. Seminare und Kurse sind für mich zuwenig. Wenn man in der Finanzdienstleistungsbranche gut sein will - es kommen ja ständig neue Produkte auf den Markt - muß man sich permanent informieren. Ich gehe noch einen Schritt weiter und hole mir auch Informationen von Banken und verwandten Branchen ein. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? In den nächsten Jahren möchten wir das Unternehmen Atradius weiterhin erfolgreich führen und das Marktpotential in Südosteuropa, den neuen EU-Ländern und anderen Märkten weiter erschließen. Wien ist meiner Meinung nach ein hervorragender Standort dafür.

✱ Majcan Josef Mag.

● Zur Person

Funktion: Regionalstellenleiter. Tätig bei: Wirtschaftskammer Regionalstelle Südsteiermark, 8430 Leibnitz, Leopold-Fessler-Gasse 1. Geboren - Datum, Ort: 11. August 1959, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Olivia (1967), Klemens (1993) und Julia (1994). Eltern: Barbara und Josef. Mitgliedschaften: Gründungsmitglied des Rotary-Clubs Bad Radkersburg, Vertreter der Wirtschaftskammer bei zahlreichen EU-Projekten in der Süd-, Ost- und Weststeiermark. Hobbies: Lesen, Politik, Öffentlichkeitsarbeit. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Organisationsreferent des Wirtschaftsbundes, Lehrbeauftragter am WIFI.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach abgeschlossener Matura 1978 am BORG Bad Radkersburg begann ich das Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Graz, war im Zuge dessen auch als Studentenvertreter der Hochschülerschaft tätig und konnte so bereits in dieser Zeit erste politische Erfahrungen sammeln. Nach Abschluß des Studiums war ich 1989 für kurze Zeit in einer Steuerberatungskanzlei tätig, wechselte aber noch im selben Jahr in die Wirtschaftskammer Graz, wo ich bis 1991 beschäftigt war. In der Folge wechselte ich als Bezirksstellenleiter nach Bad Radkersburg, eine Position, die ich bis 2004 inne hatte. Im Jahr 2004 wechselte ich als Regionalstellenleiter der Wirtschaftskammer Regionalstelle Südsteiermark nach Leibnitz und bin seit 2005 zusätzlich Regionalstellenleiter der Regionalstelle Süd-Ost in Feldbach, Lehrbeauftragter am WIFI und Leiter des Unternehmertrainings in Leibnitz und Deutschlandsberg.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich Ziele für Unternehmen erreichen konnte, die sich mit meinen Zielen decken, bin ich erfolgreich. Natürlich ist wirtschaftlicher Erfolg ebenso wichtig, um mir persönliche Wünsche erfüllen zu können. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich bereits viele Ziele für mich und das Unternehmen verwirklichen konnte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Sicherlich mein Ehrgeiz, aber ebenso die Unterstützung meines Arbeitgebers und verschiedener politischer Funktionäre. Eigenleistung über das normale Maß hinaus und der Wille zu ständiger Lernbereitschaft sind natürlich Grundvoraussetzung, um erfolgreich zu werden. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich erlebte viele Niederlagen während meiner Berufslaufbahn, allerdings dienten mir diese immer nur dazu, um daraus zu lernen und weiterzumachen. Resignation nach gescheiterten Projekten ist fehl am Platz, wenn man eine erfolgreiche Laufbahn anstrebt. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Bereits während meiner Studienzeit, als ich Studentenvertreter der Hochschülerschaft war, bot

Copyrighted material

sich mir die Möglichkeit, erfolgreich zu sein. Ich denke in dieser Zeit wurde der Grundstein für meinen späteren Lebensweg gelegt. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Vater, ein sehr energisches Familienoberhaupt, der immer danach trachtete, im eigenen Betrieb äußerst präzise zu arbeiten und alles für seine Familie zu tun, aber auch verschiedenste Kollegen während meiner Zeit in der Wirtschaftskammer, von denen ich fachlich immer wieder profitieren konnte und einige bis heute zu meinen Freunden zählen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche, da gute Mitarbeiter zum Aufbau einer erfolgreichen Struktur gehören, von der schlußendlich auch ich getragen werde. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich entscheide mich nach Teamfähigkeit, Lernbereitschaft und maximalem Einsatz. Wichtig ist es, als Team und nicht als Einzelperson zu agieren und zu funktionieren. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich motiviere durch verschiedene Belohnungen oder öfmalige Gespräche, die von meinen Mitarbeitern sehr geschätzt werden. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Durch meine umfangreichen Nebentätigkeiten wurde es notwendig, ein entsprechendes Zeitmanagement umzusetzen. Meine Vorliebe für Reisen in die verschiedensten Länder der Welt und mein maximaler Einsatz im Beruf machten es teilweise sehr schwierig, Beruf und Privatleben zu vereinbaren. Allerdings versuche ich immer genügend Freizeit für Aktivitäten mit meiner Familie einzuplanen, was recht gut gelingt. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Fortbildung ist für mich ein laufender Prozeß, der mich täglich begleitet. Es ist öfmals so, daß ich von meinen Mitarbeitern dasselbe Engagement verlange, das ich selbst aufbringe, was aber eigentlich utopisch ist. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Jeder junge Mensch sollte sich ein solides berufliches Grundwissen aneignen, verläßlich und ehrlich sein und hohes persönliches Engagement an den Tag legen, um erfolgreich zu werden. Der Aufbau eines persönlichen Netzwerkes ergibt sich dann meist von selbst.

✱ Mamoli Marco BA MA

„Viel arbeiten, aber dabei nicht auf das Leben vergessen!"

● Zur Person

Funktion: Managing Partner. Tätig bei: CERCLE Deluxe GmbH., 1010 Wien, Sterngasse 3/26. Geboren - Datum, Ort: 19. September 1980, Wien. Eltern: Dr. Franco und Elisabeth. Mitgliedschaften: Alumni Club der American School in Wien, Bruderschaft St. Christoph, Hospiz, Arlberg. Hobbies: Schifahren, Golf, Reisen, Kochen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte vom Kindergarten bis zur Matura die American International School in Salmannsdorf, weil meine Eltern damals bei einem großen amerikanischen Pharmakonzern tätig waren. Da ich so mit jungen Leuten aus vielen unterschiedlichen Nationen aufwuchs, wollte ich auch im Ausland studieren. Ich begann mit dem Studium der internationalen Politikwissenschaften an der Hofstra University in New York, wechselte aber nach dem ersten Semester an die University of Boulder in Colorado. Dort studierte ich zwei Jahre und nahm auch an einem Austauschprogramm mit Straßbourg/Frankreich und der Syracus University in New York teil. Zurück in Wien beendete ich an der Webster University mein BA-Studium in International Affairs mit Erfolg, daran anschließend absolvierte ich 2002 das Master-Studium in Marketing und Werbung. Zwischendurch arbeitete ich immer wieder bei Werbefilmprojekten der renommierten Filmproduktionsfirma FFP mit. Nach Abschluß des Studiums wurde ich sofort von der Firma Montblanc als Marketingleiter für Österreich und Osteuropa engagiert. Während dieser Zeit führten wir sehr erfolgreich die erste Schmuckkollektion ein, außerdem betreute ich das von Montblanc international gesponserte Young Directors Project bei den Salzburger Festspielen mit. 2005 verließ ich Montblanc aber wieder, da mir Großkonzerne generell zu strukturiert sind und ich in erster Linie mit Controlling-Aufgaben befaßt war. Auf der Suche nach einem interessanten Projekt wurde ich eingeladen, an der Organisation einer Luxusmesse in der Wiener Hofburg mitzuarbeiten. Nach der Premiere im Jahr 2006 analysierte ich den Event mit einigen Partnern und Ausstellern. Dabei stellten wir fest, daß das Thema Luxus eine gehobene Klientel anspricht und mit dem Charakter einer Messe nicht wirklich vereinbar ist. Ein Luxusprodukt muß inszeniert und nicht bloß auf einem Messestand ausgestellt werden. So entstand die Idee zur Firma CERCLE Deluxe, die im sehr exklusiven Rahmen des Grand Hotels und Ring Hotels in Wien - mit anderen Hotels stehen wir derzeit noch in Verhandlung - einen mehrtägigen Event unter dem Namen CERCLE Deluxe veranstalten wird. Die Veranstaltung unter der Patronanz von Scheich Mohamed Bin Issa Al Jaber ist nur auf Einladung für ausgewählte Gäste aus China, dem Mittleren Osten, Rußland und Europa zugänglich. Dazu werden die Hotels während des viertägigen Events Ende November/Anfang Dezember 2007 für das andere Publikum geschlossen. Bei dieser Premiere werden internationale Luxus- und Finanzprodukte präsentiert, die nicht alltäglich und nicht in jedem Geschäft zu kaufen sind. So produziert beispielsweise die Firma Augarten Porzellan eine eigene Kollektion nur für unsere Veranstaltung. Diese Güter und Dienstleistungen bilden aber nur den Entertainment-Rahmen, da wir mit CERCLE Deluxe auch eine Business-Plattform etablieren wollen, bei der unter anderem internationale Stargäste Vorträge halten werden. Langfristig wollen wir aus diesem Event heraus ein weltweites Netzwerk für internationale Kooperationen schaffen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In der heutigen Zeit wird es immer schwieriger, neue innovative Produkte und Projekte am Markt zu plazieren, weil es in jeder Branche viele Mitbewerber gibt. Die wenigsten haben aber eine echte Strategie dahinter, sondern schauen nur auf den Verkauf und kurzfristigen finanziellen Erfolg. Wenn es dann gelingt, eine Zukunftsvision tatsächlich zu realisieren, hat man Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Am Anfang eines solchen Projektes ist es sicherlich schon ein Erfolg, wenn man international renommierte Firmen gewinnen kann, die an diese Idee glauben. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Einer meiner großen Vorteile ist die internationale Erfahrung, die ich ja schon aufgrund meiner Schulzeit und Auslandsstudien vorweisen kann. Der Austausch mit verschiedenen Menschen aus diversen Branchen, Ländern und Kulturkreisen war sicher hilfreich, um mich heute auf internationaler Ebene recht gut bewegen zu können. Ich habe viele gute Ideen. Stärken in der Kommunikation und in der Umsetzung, Projekte, die ich anpacke, verstärke ich durch Netzwerke und versuche, strategische Partner zu gewinnen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es dauert einige Zeit, bis man eine Vertrauensbasis zu neuen Kunden aufbauen kann, speziell große Unternehmen sind neuen Projekten gegenüber nicht unbedingt aufgeschlossen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir haben mit CERCLE Deluxe ein Produkt entwickelt, das ein sehr großes Zukunftspotential hat und sehr exakt auf eine bestimmte

Copyrighted material

Zusammenschluß von Dunlop mit Goodyear mit den angeschlossenen Firmen Fulda, Sava, Falken und Debica im Jahr 2000 übernahm mein damaliger Vorgesetzter, Ing. Fric, die Leitung der neuen Goodyear Dunlop Tires Austria GmbH. und ich rückte eine Stelle nach - als Sales Director. 1999 begründeten Sumitomo und die Goodyear Tire & Rubber Company eine weltweite Allianz und wurden dadurch der weltweit größte Reifenproduzent. Dunlop in Europa ist jetzt Teil dieses sechs Unternehmen umfassenden Joint Ventures und ist eingebettet in die Goodyear Dunlop Tires B.V. Dunlop verkaufte bereits seit 1960 Reifen in Österreich. Seit der Fusion vertreiben wir in Österreich die Reifen, die in Deutschland, Frankreich, England, Amerika, Japan, Südafrika, Slowenien, Marokko und Brünn erzeugt werden. Der Verkauf erfolgt an unsere Fachhändler. In unserem Programm führen wir auch Motorradreifen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg heißt für mich, die Planzahlen zu erreichen und möglichst zu übertreffen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich war maßgeblich daran beteiligt, daß der Umsatz vervielfacht wurde, besonders am Breitreifensektor, wo Dunlop absolut führend ist. Wir sind in der Phase, wo wir nicht mehr aus dem Geschäft wegzudenken sind. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mit der Umstellung 1985 ging die Entwicklung sehr viel rascher voran als die Jahre zuvor. Innerhalb von eineinhalb Jahren hatten wir alle neuen Produkte übernommen, was für meinen Erfolg förderlich war. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? In den ersten Jahren gab mir vor allem mein damaliger Chef, Herr Josef Georg Kramentsch, die Chance zur selbständigen Arbeit. Ich konnte meine eigenen Ideen umsetzen und hatte im Verkauf gewisse Spielräume. Dadurch bekam ich in meinen jeweiligen Gebieten große Wertigkeit. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Meine Mitarbeiter sind größtenteils schon viele Jahre bei uns. Ein neuer Mitarbeiter muß gewillt sein, alles Neue zu lernen. Morgenmenschen genießen Vorteile. Mitarbeiter müssen mit Menschen gut und einfühlsam umzugehen wissen. Voraussetzung zur Einstellung sind Verläßlichkeit und Flexibilität. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich veranschlage drei Wochen jährlich für Schulungen auf verkaufstechnischem Gebiet, die von unserer Firma abgehalten werden. Auch Fremdsprachenkenntnisse werden aufgefrischt und verbessert. Mit der Umstellung auf Goodyear hat sich die Firmensprache auf Englisch geändert. Ebenfalls gehören PC-Schulungen zur Fortbildung. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Junge Menschen sollten gewillt sein, von den Chefs und Ausbildnern Vorgelebtes anzunehmen. Eine gute Allgemeinbildung ist förderlich, wenngleich auch eine Matura nicht unbedingt zum Erfolg führen muß. Sprachen, vor allem Englisch, sind sehr wichtig. Jedes Handwerk hat heute Chancen, es fehlen sehr viele Facharbeiter. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte weiterhin erfolgreich tätig sein und das umsetzen, was ich plane. Die Zufriedenheit der Konzernleitung und der Mitarbeiter wird mir immer wichtig sein.

Mantler Werner

Zur Person

Beruf: Koch und Patissier. Funktion: Küchenchef. Tätig bei: Graf Hunyady Restaurationsbetriebs-GmbH., 1020 Wien, Nordportalstraße 247, Trabrennbahn Krieau, Tribüne 1. Geboren - Datum, Ort: 12. Februar 1976, Wien. Eltern: Leopold und Anneliese. Ehrungen: Eine Haube im Restaurant Bordeaux, 2007. Hobbies: Musik, Eishockey, Tennis, Lesen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich die Gastgewerbefachschule am Judenplatz in Wien, die ich 1993 abschloß, um bis 1994 noch die Zusatzausbildung zum Patissier zu absolvieren. Nach zwei Ferialpraxisstellen begann ich als Chef de Partie im Restaurant Selina zu arbeiten, wo bereits zwei Hauben und ein Michelin-Stern erkocht wurden. 1998 wechselte ich zu Do & Co, wo wir im Sommer in Deutschland am Hockenheimring beim Grand Prix kochten, und trat 1999 eine Stelle als Küchenchef in der Vinothek Vinissimo an, wo ich bis 2003 verblieb. Auf der Suche nach weiteren Herausforderungen arbeitete ich wieder als Küchenchef in den Restaurants Weibel 3, Club No5 und Bordeaux und bin jetzt seit Jänner 2007 im Restaurant Graf Hunyady, wieder als Küchenchef, tätig, wo wir bis zu 200 Personen mit internationaler Küche von höchster Qualität verwöhnen können.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, glücklich im Leben zu sein, Spaß an der Arbeit zu haben und den kulinarischen Geschmack der Kunden zu treffen, was nicht immer einfach ist, da ja Geschmäcker bekanntlich verschieden sind. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich sehr viel Spaß an meiner Arbeit habe. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Kritik sah ich immer als Herausforderung, etwas zu verbessern, und so versuchte ich sehr konsequent, die Qualität meiner Küche nach Tiefschlägen noch weiter anzuheben, was sich schlußendlich auszahlte. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ein entscheidendes Ereignis war sicherlich, daß wir uns eine Haube erkochen konnten, die wir allerdings später wieder verloren. All das machte mir die Vergänglichkeit in der Gastronomie bewußt, wo man einerseits sehr schnell zu Ruhm gelangen, diesen andererseits aber genau so schnell wieder verlieren kann. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Ich hatte das Glück, meist erfolgreiche Entscheidungen zu treffen, und da ich im Jetzt lebe, bin ich täglich mit neuen Entscheidungen konfrontiert, selbst wenn es nur kleine sein sollten. Ich konzentriere mich immer auf das, was gerade in diesem Augenblick umzusetzen ist, und versuche, das Bestmögliche daraus zu machen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Sicherlich mein erster Küchenchef Gerold Kuterer, von dem ich fachlich sehr viel lernte und mein erster Vorgesetzter, als ich selbst Küchenchef wurde, Franz Haslinger, dessen Vertrauen es in dieser Position zu rechtfertigen galt. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die größte Anerkennung für mich ist, wenn unsere Gäste das Restaurant glücklich verlassen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es gibt immer weniger Personen, die den Beruf des Kochs ergreifen und in diesem erfolgreich sein wollen, was uns oftmals vor das Problem stellt, daß es sehr schwierig ist, gutes Personal zu finden. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche, da man sich gerade in einer Küche dementsprechend auf alle Mitarbeiter verlassen können muß. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? An erster Stelle steht persönlicher Einsatz, weiters lege ich großen Wert auf Selbständigkeit. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich versuche, ein gutes Arbeitsklima zu schaffen und den Spaß an der Arbeit nicht zu unterdrücken, was natürlich die Konzentration auf die jeweilige Tätigkeit nicht beeinträchtigen darf. Wie werden

Copyrighted material

einige Handicaps, die es mir schwieriger machen, erfolgreich zu werden. Männer haben es sicherlich leichter, entsprechende Kontakte aufzubauen, allerdings gelang es mir immer recht gut, so geartete Probleme zu umgehen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Etwa seit dem Jahr 1998, da einerseits meine Tochter zur Welt kam und ich andererseits einen entsprechend großen Kundenstock hatte, den es zu betreuen galt. Meine Selbständigkeit war sicherlich ausschlaggebend, um diese Mehrfachbelastung zu meistern. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ich bin ich, und ich versuchte nie, andere zu imitieren. Viele meiner Kunde sehen gerade das als großes Plus, wobei ich aber immer wieder Ratschläge von anderen Kollegen annehme. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Herr Grein Wolfgang, ein selbständiger Vermögensberater der Firma AKS, bestärkte mich immer in meinem Weg und motivierte mich, da es natürlich auch Zeiten gab, in denen ich an der Richtigkeit meines Tuns zweifelte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Es gibt laufend Situationen, in denen ich Anerkennung erfahre. Hier ist natürlich auch die entsprechende Eigenmotivation zu nennen, die ihrerseits wieder positives Feedback meiner Kunden auslöst. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Unsere Branche befindet sich in stetigem Umschwung, daher sind Veränderungen bei uns an der Tagesordnung. Ein herausragendes Problem würde ich derzeit nicht sehen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Vor Jahren bildete ich Mitarbeiter aus, allerdings war es für mich immer einfacher, mich nur auf mich zu konzentrieren, daher trachtete ich immer danach, die eigene Firma zu fördern. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Anhand der benötigten Unterlagen sowie dem persönlichen Eindruck, den der Bewerber hinterläßt. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Durch unsere Spezialisierung auf Finanzierungen und Investments sind wir mittlerweile Profis auf diesen Gebieten. Unabhängige und eingehende Beratung und ein guter Service zeichnen uns aus. Wir werden von unseren Kunden häufig weiterempfohlen, ich denke, das sagt alles. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Es gibt für mich keine Konkurrenz im eigentlichen Sinn, ich sehe nur Mitbewerber auf dem Markt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Es gibt einen fließenden Übergang, mit dem ich allerdings sehr gut zu leben gelernt habe. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich versuche mich laufend weiterzubilden, weil unsere Sparte es erfordert, immer auf dem neuesten Stand zu sein, einen genauen Zeitrahmen könnte ich allerdings nicht angeben. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Da ich mit dem bisher Erreichten eigentlich sehr zufrieden bin, ist es schwierig, neue Ziele zu definieren. Ich möchte in der bisherigen Richtung weiterarbeiten und eventuell unseren Kundenstock noch weiter auszubauen.

✱ Mathä Franz

● Zur Person

Beruf: Angestellter, Funktion: Bereichsleiter Wien, Prokurist, Tätig bei: Eisenschutzgesellschaft m.b.H., 1110 Wien, 7. Hadequerstraße 3, Geboren - Datum, Ort: 3. November 1963, Waidbach, Familienstand: Verheiratet mit Anita, Kinder: Nicole (1987) und Nina (1997), Eltern: Franz und Herta, Hobbies: Schifahren, Motorradfahren

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte eine Lehre zum Maler und Anstreicher, nach deren erfolgreichem Abschluß ich den Präsenzdienst ableistete. Danach war ich etwa fünf Monate bei der Firma Reko in Wien tätig, ehe ich 1984 zur Eisenschutzgesellschaft wechselte. Früher lag das Kerngeschäft der 1911 gegründeten Firma im Revisionsschutz von Brücken und Hochspannungsmasten, heute sind wir auf Maler- und Anstreicharbeiten für öffentliche Auftraggeber spezialisiert. Dazu gehören unter anderem Bodenmarkierungen, Korrosionsschutz, Fassaden- und Tunnelbeschichtungen.

„Vergiß über lauter Arbeit das Leben nicht!"

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ein wirtschaftlich gesundes Unternehmen mit zufriedenen Kunden und Mitarbeitern sehe ich als Erfolg. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Man kann mit einem Unternehmen nur erfolgreich sein, wenn man flexibel und rasch auf die Marktanforderungen reagiert. Wir versuchen immer als erste Firma in unserer Branche die neuesten Techniken anzubieten. Der wichtigste Punkt ist aber die Ehrlichkeit gegenüber den Kunden - mit Lügen, Notlügen, Beschönigungen und Ausreden kommt man nicht weit. Irgendwann fällt dieses Konstrukt zusammen wie ein Kartenhaus, und die Grundlage jeder guten Geschäftsbeziehung, das Vertrauen, ist dahin. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Es bringt nichts, einen anderen Menschen - und sei er auf seinem Gebiet noch so gut - zu imitieren. Man muß authentisch bleiben und seine eigene Linie verfolgen. Ich verstelle mich auch nicht beim Reden, sondern spreche trotz meiner vielen Jahre in Wien noch immer steirischen Dialekt. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Chef Herr Direktor Weidinger prägte mich, weil er mich in dieses Geschäft, in diese Branche einführte und mich unterstützend begleitete. Seine Art, mit den Kunden umzugehen, ist in meinen Augen beispielhaft. Auch in puncto Ehrlichkeit war er mir immer ein Vorbild. Er sagte zu mir: „Lüg mich nicht an, egal was passiert!" Diese Einstellung habe ich verinnerlicht und gebe ich auch an meine Mitarbeiter weiter. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Wir versuchen, Mitarbeiter durch Schulungen und Facharbeiterausbildungen unseren Anforderungen entsprechend aus- und weiterzubilden. Neben den fachlichen Kriterien achte ich besonders auf Verläßlichkeit und Einsatzbereitschaft. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir liefern Qualität - und das ist eine Tatsache und kein leeres Schlagwort! Leider gibt es immer wieder kleine Firmen, die in den Markt drängen, aber aufgrund vorangegangener Konkurse nicht einmal mit Qualitätsmaterial beliefert werden. Diese Firmen gehen teilweise mit Referenzen hausieren, die gar nicht stimmen, und versuchen, um jeden Preis an Aufträge zu kommen. Diese schwarzen Schafe schaden uns aber nicht zu sehr, weil wir uns durch Qualität und Zuverlässigkeit über Jahrzehnte einen ausgezeichneten Ruf aufgebaut haben. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das ist nicht ganz einfach, weil sich bei mir Tag- und Nachtschichten abwechseln und meine Frau ebenfalls berufstätig ist. Unter der Woche sehen wir uns also meist nur selten, und das Privatleben beschränkt sich auf das Wochenende. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Natürlich gibt es auch in unserer Branche regelmäßig neue technische Entwicklungen, über die man sich informieren muß. Ich besuche interne Fortbildungen ebenso wie internationale Fachmessen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Hat man sich für eine bestimmte Branche entschieden, sollte man sich bis ins kleinste Detail für diese Materie interessieren, sich informieren und das Geschäft von Grund auf lernen. Es gibt nichts Schlimmeres, als auf eine fachliche Frage keine Antwort zu wissen. Der Rest ist Ehrlichkeit und harte Arbeit. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Meine kaufmännischen und administrativen Aufgaben werden

Copyrighted material

„Schönste Bücher", 1972: Kunstpreis der Stadt Leipzig. Mitgliedschaften: Freundeskreis des Mendelssohn Kammerorchesters e.V., Freundeskreis Max Klinger im Museum der bildenden Künste e.V., Deutsche Stiftung Denkmalschutz. Hobbies: Wandern, Reisen, Kunst, Kultur, Architektur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorsitzende des Stiftungsrates der Ursula Mattheuer-Neustädt und Wolfgang Mattheuer-Stiftung

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach kriegs- und ideologiebedingtem, erzwungenem Abbruch des Schulbesuches 1944 erfolgte meine Zwangsverpflichtung in die Rüstungsindustrie. Im Anschluß an die Aufräumungsarbeiten in Plauen nach dem Krieg und meinen Schulabschluß mit Abitur entschied ich mich für eine künstlerische Berufslaufbahn. Ich ging 1946 an die Kunstgewerbeschule Leipzig, begegnete hier Wolfgang Mattheuer, studierte von 1948 bis 1952 an der Hochschule für Grafik und Buchkunst in Leipzig und an der Universität Leipzig Germanistik bei Hans Mayer, Philosophie bei Ernst Bloch und Kunstgeschichte bei Johannes Jahn. Nach dem Diplomabschluß an der HGB 1952 trat ich dem Verband Bildender Künstler Deutschlands, später VBK der DDR, bei. Danach war ich freischaffend tätig, lediglich von 1960 bis 1964 übernahm ich einen Lehrauftrag an der Abendakademie der Hochschule für Grafik und Buchkunst Leipzig. In den ersten Jahren meines künstlerischen Schaffens nahmen Buchgestaltungen und Illustrationen einen breiten Raum ein, ab 1974 widmete ich mich ausschließlich freier bildnerischer Arbeit. Ich schrieb und veröffentlichte zahlreiche Texte und Gedichte unter anderem zu meiner Zeichnungsfolge „Dichterporträts". Zwischen 1970 und 1981 entstanden 14 Allegorien bedeutender Poeten. Meine Arbeiten befinden sich unter anderem in zahlreichen Museen, in Privatsammlungen in Deutschland und in öffentlichen wie privaten Sammlungen des In- und Auslandes.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich neben dem inneren Gefühl, etwas richtig gemacht zu haben, vor allem auch die Bestätigung von außen: durch Kunstkenner, Wissenschaftler, Kollegen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Das war neben meiner Begabung meine kontinuierliche und intensive Arbeit. Entscheidend war auch, daß ich nicht vordergründig auf Erfolg fixiert war. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Zum ersten Mal fühlte ich mich 1958 erfolgreich, als aus meiner ersten Einzelausstellung in der legendären Leipziger Kunsthandlung Engewald zahlreiche Arbeiten verkauft wurden, unter anderem auch an Museen. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Eine sehr wichtige Entscheidung bestand darin, mich trotz der Aufnahme an der Bauhochschule Weimar (Studiengang Architektur) für die Kunstgewerbeschule Leipzig zu entscheiden. Hier konnte ich meine Begabung besser ausleben und lernte meinen Mann kennen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Das kommt auf die Art des Erfolges an. Imitation kann Garantie für finanziellen Erfolg sein. Für den wirklichen Erfolg braucht man Originalität des Ausdrucks, also einen eigenen Stil. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Mann Wolfgang Mattheuer - wie ich ihn -, obwohl wir künstlerisch getrennte Wege gingen. Die grundsätzliche Entscheidung für einen künstlerischen Berufsweg fiel jedoch schon im Elternhaus, das ein bürgerliches, kulturell geprägtes war. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich sehe es als Anerkennung, daß ich ohne öffentliche Aufträge von meiner Arbeit leben konnte. Natürlich bekam ich auch Preise, den Kunstpreis der Stadt Leipzig und mehrmals die Auszeichnung „Schönstes Buch". Wie vereinbarten Sie Beruf und Privatleben? Die Frage stellte sich nicht - für mich und meinen Mann waren Beruf und Privatleben immer eins. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man sollte stets seinen eigenen Inspirationen folgen, seinen Gefühlen und Gedanken, ohne dabei an kommerziellen und öffentlichen Erfolg zu denken. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte mit meiner Arbeit etwas Bleibendes schaffen.

Mattner Gerfried

Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Präsident. Tätig bei: Trend Konzernholding AG., 8010 Graz, Wartingergasse 37-39. Geboren - Datum, Ort: 9. Juni 1964, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Betina. Kinder: Moana (2006). Eltern: Walther und Käthe. Hobbies: Golf, Wandern, Reisen, Film.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Wesentlich für meine Entwicklung war, daß ich bereits sehr früh mit Ferialjobs begann, wofür ich mit 14 Jahren meinen Ausweis etwas modifizierte. Diese Jobs waren normale Arbeitertätigkeiten, die mir - im nachhinein betrachtet - jedoch sehr viel an sozialem Verständnis brachten. 1984, im Alter von 20 Jahren, nahm ich erstmals eine geregelte Arbeit (Werbetätigkeit) bei der Firma Fabus an, die damals die Generalrepräsentanz der deutschen Buchgemeinschaft innehatte. Dort wurde ich zum ersten Mal mit dem Verkauf konfrontiert, hatte bald eine Gruppe zu leiten und Messestände zu organisieren. Aufgrund schneller Erfolge erkannte ich bereits damals, daß ich für den Verkauf sehr geeignet bin. Nach neun Monaten wurde ich zum Werbeleiter der gesamten Steiermark befördert. Mein Verdienst nahm Größenordnungen an, mit denen Personen in diesem Alter und mit dieser Erfahrung normalerweise nicht konfrontiert werden. Das brachte eine gewisse Leichtfertigkeit mit sich, die sich darin offenbarte, daß ich es trotzdem zusammenbrachte, viel mehr auszugeben als einzunehmen. Den in kurzer Zeit entstandenen mittleren Schuldenberg konnte ich durch radikale Maßnahmen wie Autoverkauf kurzfristig wieder abtragen. Diese Erfahrung war für meine persönliche Entwicklung sehr wichtig, und ich bin aus heutiger Sicht sehr froh, sie bereits damals gemacht zu haben. Bis heute geriet ich nie wieder in eine Gefahr dieser Art. Über einen privaten Kontakt kam ich 1986, zunächst nebenberuflich, mit der Versicherungsbranche in Berührung. Nach kurzer Zeit trennte ich mich in gutem Einverständnis von Fabus und nahm die neue Herausforderung mit voller Kraft in Angriff. Meine Tätigkeit wurde durch den enormen Erfolg immer komplexer, und ich konnte mich durch die zunehmende Verantwortung schließlich von einem alten Zwang befreien: nämlich von dem, unbedingt die Matura nachholen zu müssen und ein Studium zu absolvieren, um von meinem Umfeld akzeptiert zu werden. Es folgte eine Blitzkarriere in einem durch Multilevel-Marketing gesteuerten Vertriebssystem und im September 1987 der Karrieresprung zu einer Salzburger AG, die ich allerdings aufgrund einer Insider-Information meiner Hausbank wieder verließ. Am 13. März 1988 gründete ich die Firma Trend Finanz. Der Weg führte über den reinen Produktverkauf hin zum Versicherungsmakler- und Finanzierungswesen, sodaß wir bereits 1996 als Finanzdienstleister auftreten konnten. Im selben Jahr wurde auch die heute noch existierende Generaldirektion in der Wartingergasse in Graz für die damalige Trend Finanz Unternehmensgruppe GmbH umgebaut. Ferner beteiligte ich fünf meiner langjährigen Mitarbeiter in einem Partnerschaftsmodell, gründete eine Holding und änderte den Firmenstatus

Copyrighted material

Bundesparteipräsidiums und zwei Jahre später, 2002, in den Nationalrat gewählt. Seither erfülle ich meine Funktion mit großem Vergnügen und Engagement. Alle meine Ziele, die ich mir für die SPÖ vorgenommen hatte, habe ich seither erreicht.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Natürlich ist mir Erfolg für meine Gesinnungsgemeinschaft wichtig, aber wirklicher Erfolg bedeutet für mich in erster Linie, daß es gelingt, etwas für die Menschen durchzusetzen. Auch als Steuerberater war dies meine eigentliche Hauptmotivation, wenn auch das Geldverdienen dabei eine nette Nebenerscheinung ist. Die Situation als politischer Mandatar empfinde ich in diesem Zusammenhang als sauberere Form. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich glaube schon. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Alle gängigen Theorien über die Vernetzung und die Kommunikation sind ja nicht erst in den letzten Jahren entstanden. Ein wirklicher Erfolg ist ein Erfolg, den man gemeinsam erzielt; alle großen Erfolge der Geschichte sind Erfolge mehr oder weniger großer Gruppen. Jeder Versuch, einen Erfolg auf eine einzelne Person zurückzuführen, ist zum Scheitern verurteilt. Der Erfolg von Menschen liegt in der Solidarität, im Miteinander bei der Lösung von Aufgaben und der Erreichung von gemeinsamen Zielen. Glück spielt natürlich auch eine Rolle, das hängt mit der Natur der Zeit zusammen. Wenn man zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort ist, dann spielt das eben eine Rolle. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Indem ich versuche, die Dinge mit viel Energie und einem Grundoptimismus anzugehen. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Es gibt viele Entscheidungen in meinem Leben, bei denen ich mir rückblickend sagte, ich hätte das besser anders gemacht. Ich richte meinen Blick aber immer nach vorne und versuche mir sehr langfristige Ziele zu setzen, die ich nicht aufgebe. Sicher war es eine gute und richtige Entscheidung, mich zunächst auf das Berufsleben zu konzentrieren, bevor ich in die Politik zurückkehrte, obwohl ich mir einige Zeit auch einbildete, dies sei ein Fehler gewesen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es wäre sicher falsch zu sagen, daß mein verstorbener Vater keinen Einfluß auf mich gehabt hätte, so verschieden wir auch waren. Was zum Beispiel Fleiß und Einsatzfreude betrifft, habe ich einiges von ihm mitnehmen dürfen. Unter den historischen Persönlichkeiten ist vor allem Viktor Adler für mich ein Vorbild, der als Arzt das für ihn auch durch seinen Beruf sichtbare Leid der Arbeiterschaft nicht hingenommen hat. Ich erachte den Gründer der österreichischen Sozialdemokratie als besonderen Glücksfall für die Arbeiterbewegung der Österreichisch-Ungarischen Monarchie. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Persönliche Anerkennung erfuhr ich durch Menschen, die mir auch noch nach Jahren sagen, daß meine Arbeit für sie die größte Hilfestellung in ihrem Leben gewesen sei. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Probleme in der Politik ergeben sich vor allem aus ideologischen Grundeinstellungen der Parteien. Auf der konservativen Seite gibt es den Glauben, jeder sei seines Glückes Schmied, wodurch jede Art von „Elitegesellschaft" gefördert wird. Auf der anderen Seite gibt es das Solidaritätsprinzip, wo alle aufgefangen werden sollen, was zu dem Problem führen kann, daß es zu wenige Karrieremöglichkeiten - die für die Gesamtperformance wichtig sind - gibt. Welche sind die Stärken Ihrer Partei? Unsere Stärke liegt sicher darin, daß wir auch heute noch eine der weltweit am stärksten organisierten Mitte-Links-Parteien sind. Hier herrscht ein hoher Zusammenhalt, der eine große Durchsetzungsfähigkeit bedeutet. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Wir ermutigen jene Personen innerhalb der anderen Parteien, die versuchen, in ihre eigenen Strukturen eine andere Linie zu bringen, und grenzen uns von den anderen scharf ab. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Oft zum Leidwesen meiner MitarbeiterInnen gibt es zahlreiche Gelegenheiten, zu denen ich die Interessen meiner Familie konsequent vor berufliche Anforderungen stelle. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich würde der nächsten Generation sagen: „Laßt euch keine Ratschläge geben! Denkt selber nach!" Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte, daß Österreich innerhalb der EU und die EU als ganzes wirklich zu einem Friedensprojekt werden, in dem Demokratie und Wohlstand blühen, und daß dies, wenn es erreicht ist, auch für andere Regionen der Welt zum Vorbild wird. Ihr Lebensmotto? Das Gegenteil eines Ausspruches des Comic-Katers Garfield: „Wenn jeder an sich denkt, ist an alle gedacht!"

Mauerhofer Johann

Zur Person

Beruf: Politiker. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde Stanz im Mürztal., 8653 Stanz 61. Geboren - Datum, Ort: 10. November 1960, Bruck an der Mur. Familienstand: Verheiratet mit Josefine, geb. Bruggraber. Kinder: Patrick (1989). Eltern: Anna und Johann. Mitgliedschaften: Mitglied in zehn ortsansässigen Vereinen. Hobbies: Fußball, Tennis. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Tischler (hauptberufliche Tätigkeit), Bezirkspartelvorstand Bezirk Mürzzuschlag, Landesvorstand des Steiermärkischen Gemeindebundes (Kassaprüfer).

> „Gute und motivierte Mitarbeiter sind unerläßlich für einen funktionierenden Betrieb."

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Anschluß an die Pflichtschule absolvierte ich eine Tischlerlehre, nach deren Abschluß ich weiterhin meinem Lehrbetrieb treu blieb. Ich bin nun seit 31 Jahren im selben Betrieb in der Produktion tätig. Zeit meines Lebens engagierte ich mich zudem im Vereinswesen meiner Heimatgemeinde Stanz im Mürztal und war lange Jahre sportlich und kulturell aktiv. Über meine umfangreiche Vereinstätigkeit kam ich auch zur Arbeit in der Gemeinde, wo ich anfangs, ab 1995, die Funktion des Kulturreferenten bekleidete. Diese Position war letztendlich das Sprungbrett für meine politische Karriere als Bürgermeister - ein Amt, das ich bis heute bekleide. Zusätzlich fungiere ich als Obmann des Bau- sowie des Kulturausschusses.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, jene Ziele, die man sich gesteckt hat, auch zu erreichen. In meiner Funktion als Bürgermeister ist es immer als Erfolg zu sehen, wenn ich verschiedene Anliegen der Bevölkerung positiv umsetzen oder einzelne Projekte für die Gemeinde zur Zufriedenheit aller abschließen konnte. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich bisher mit der Umsetzung meiner Ziele und der Verwirklichung meiner Projekte sehr zufrieden bin. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Der wichtigste Erfolgsfaktor ist meine sehr gute Menschenkenntnis. Durch meine Vereinstätigkeiten kenne ich zahlreiche Einwohner unserer Gemeinde, und da ich mit dem persönlichen Hintergrund fast eines jeden vertraut bin, kann ich dementsprechend auf die Anliegen der Bevölkerung eingehen. Allerdings ist meine Tätigkeit sehr aufwendig, da es über 20 Vereine in unserer Gemeinde gibt, deren Betreuung ein gewisses Maß an Zeit erfordert. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Seit dem Jahre 2003, als ich in meiner

Copyrighted material

Frau mit viel Energie, die ihre Freundschaften pflegt und für jeden da ist, wenn er sie braucht. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Meine Mitarbeiterinnen sind die Säulen meiner Praxis und somit genau so wichtig wie ich selbst. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich investiere sehr viel in Fortbildungen, die sich meine Mitarbeiterinnen zum Teil auch selbst aussuchen können. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich glaube, daß meine Mitarbeiterinnen meine bereits angesprochene Gelassenheit sehr schätzen. Ich versuche auch, für das bestmögliche soziale Umfeld am Arbeitsplatz zu sorgen, was sie dann auch sehr gut gegen Streßsituationen wappnet. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? In den ersten 15 Jahren meiner Praxis sah ich mich mit drei Kindern doch einer großen logistischen Herausforderung gegenüber. Inzwischen stellt sich die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben nicht mehr als Problem für mich dar, nicht zuletzt, weil mein Ehemann sehr viel Verständnis für meinen Beruf und den damit verbundenen Zeitaufwand aufbringt. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich besuche zwei bis drei Kongresse im Jahr und zusätzlich fünf bis sechs Kleinseminare jährlich, bei denen es meist um ganz spezielle Probleme geht, wie zum Beispiel die Verbesserung der Kommunikation mit dem Patienten. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man sollte einen Beruf wählen, für den man sich begeistern kann, und sollte in diesem Bereich möglichst keine Kompromisse eingehen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte meine Gelassenheit und Begeisterungsfähigkeit so lange wie möglich aufrechterhalten können. Ihr Lebensmotto? Ich bin ein freier Mensch.

✱ Mayerhofer Elisabeth

● Zur Person

Funktion: Betriebsleiterin. Tätig bei: Village Cinemas, 2700 Wiener Neustadt, Stadionstraße 42. Geboren - Datum, Ort: 12. Januar 1979, Mödling. Eltern: Elisabeth und Kurt.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte eine Höhere Bundeslehranstalt in Biedermannsdorf und legte dort die Matura ab. Danach beschloß ich, ins Ausland zu gehen, und verbrachte ein halbes Jahr als Au-Pair in England, wo ich meine Englischkenntnisse aus der Schule weiter vertiefen konnte. Zurück in Österreich bewarb ich mich bei mehreren Unternehmen um eine Stelle im Marketingbereich. Bei Village Cinemas klappte es, und ich wurde zunächst für beide Standorte - Wien und Wiener Neustadt - als Marketingassistentin aufgenommen. Es ergab sich dann, daß ich fix in Wiener Neustadt blieb, und als später die Assistenin der Theaterleitung aus gesundheitlichen Gründen das Unternehmen verließ, folgte ich ihr in dieser Position nach. Der Anfang war recht schwierig, da ich vom Kinobereich bis dahin keine Ahnung hatte. Nach einer einwöchigen Einschulung wurde ich ins kalte Wasser gestoßen, und in den folgenden Wochen und Monaten schaute ich mir von den Mitarbeitern quer durch alle Bereiche, die es in einem Kino gibt, alles Wesentliche ab. Außerdem arbeitete ich noch nebenbei in einer Feinkostabteilung, um mir einen gewissen Lebensstandard leisten zu können. Es war eine sehr prägende Zeit, in der ich viel über Menschen und den Umgang mit Kunden lernte. Seit 2001 bin ich bei Village Cinemas beschäftigt, im Jahr 2006 wurde ich Betriebsleiterin in Wiener Neustadt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg spielt in meinem Leben eine wichtige Rolle und bedeutet mir sehr viel. Schon als Jugendliche hatte ich das ehrgeizige Ziel, etwas aus meinem Leben zu machen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Bisher sehe ich mich eigentlich als recht erfolgreich, bin aber noch nicht ganz zufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Standhaftigkeit, Ehrgeiz, Durchhaltevermögen und gute Nerven. Obwohl es mir meine Familie eigentlich nicht zutraute, schaffte ich die Matura und legte damit den ersten Grundstein für eine erfolgreiche Karriere. Meine heutige Position hat zwar nicht mehr viel mit Marketing zu tun, so wie ich es ursprünglich geplant hatte, aber der Job ist sehr abwechslungsreich und macht großen Spaß. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Ja, das glaube ich sehr wohl. Eine Frau in einer Führungsposition wird nicht gern gesehen. Das Ego der Männer läßt meist nicht zu, eine weibliche Vorgesetzte zu akzeptieren. Ich würde mir noch mehr erfolgreiche Frauen in leitenden Positionen wünschen, um den Männern zu zeigen, daß es so nicht geht. Wie mein Beispiel zeigt, kann man mit Ehrgeiz und Willen auch als Frau Karriere machen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? An der Hauswirtschaftsschule hatte ich eine Lehrerin, die neben der Unterrichtstätigkeit Medizin studierte, um noch mehr aus ihrem Leben zu machen. Außerdem hatte sie auch ein Kind daheim und betreute zusätzlich noch diverse Projekte und Messen. Das imponierte mir sehr und hatte auch eine gewisse Vorbildwirkung auf mich. Ich dachte, wenn sie Beruf, Studium und Familie unter einen Hut bringt, schaffe ich es auch, Karriere zu machen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie spielen auf jeden Fall eine sehr große Rolle. Bisher ist es mir immer gelungen, die Mitarbeiter zu motivieren und auf meine Linie einzuschwören. Ich forme das Team, und das trägt dann auch zu meinem Erfolg bei. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich erhalte viele Bewerbungen mit ganz ausgezeichneten Zeugnissen, die mich aber nicht wirklich interessieren. Viel wichtiger ist der Eindruck, den ich von einem Bewerber im persönlichen Gespräch und im Rahmen von Schnupperstunden oder Probetagen gewinne. Gute Noten heißen noch lange nicht, daß jemand für diesen Job geeignet ist. Wer in der Kinobranche arbeiten will, muß anpacken können, Streß aushalten und gut mit Kindern umgehen können. Hier kamen mir zum Beispiel meine Erfahrungen als Au-pair-Mädchen sehr zugute. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Das ist unterschiedlich: beispielsweise gehen wir gemeinsam zum Heurigen, wo dann sowohl über die Arbeit als auch über private Dinge gesprochen wird. Natürlich werden zu entsprechenden Anlässen auch Firmenfeiern organisiert. Diese gemeinschaftlichen Aktionen tragen zum Zusammenhalt des Teams bei. Außerdem bin ich für Ideen und Vorschläge der Mitarbeiter offen und versuche sie gegebenenfalls auch umzusetzen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Der Zusammenhalt des Teams, das familiäre Ambiente und die freundliche Atmosphäre machen das Kino sehr stark - wir konnten unsere Gäste immer zufriedenstellen. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Wir versuchen einfach besser zu sein als die Mitbewerber. Das gelingt zwar nicht immer, aber in den meisten Fällen. Würden wir alles im voraus wissen, hätten wir ja alle bereits einen Lotto-Sechser. Manchmal muß man Dinge einfach ausprobieren. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche ist ziemlich schwierig, da ich für das Kino jederzeit erreichbar bin. Einbruchs- oder Feueralarm landen zum Beispiel auf meinem Handy, und so kann es passieren, daß ich um vier Uhr früh aufspringen und ins Kino fahren muß. Die Devise heißt „Allzeit bereit", aber das gehört zu meinem Job einfach dazu. Wenn ich einmal frei habe und wegfahre, mache ich am Heimweg automatisch im Kino Zwischenstation, um mich über den Stand der Dinge zu informieren. Welchen Rat möchten Sie

Copyrighted material

verändern. Schließlich wurde ich von einem Headhunter angesprochen, ob ich Interesse hätte, in einem artfremden Unternehmen der Schwerindustrie zu arbeiten. So kam ich 1993 zur Firma Lafarge, wo ich in der Nähe von Karlsruhe als Produktionsleiter anfing. Als „Außenseiter" in einer altehrwürdigen Industrie brachte ich es binnen 18 Monaten zum Werksleiter. Dabei war es sicher hilfreich, daß ich bestimmte Methoden, die ich aus einem wesentlich größeren Unternehmen kannte, modifizierte und in dem damals noch familiär geführten Betrieb Lafarge einsetzte. Das brachte mir als „Fachfremden" relativ rasch das Vertrauen der Mitarbeiter. Als Werksleiter führte ich dann mit einem kleinen Team eine Modernisierung des Werks durch. Wir schafften es, bei laufendem Produktionsbetrieb das Werk über zwei Jahre substantiell umzubauen. Danach wollte ich eine neue Herausforderung im Ausland, am liebsten in den USA, annehmen, und 1998 entsprach die Firmenleitung meinem Wunsch. Dieser Wechsel war ein großer Umbruch, auch weil ich in Amerika als sogenannter Program Manager eine völlig andere Rolle zu erfüllen hatte. Im Jahr 2004 kam ich schließlich nach Österreich zur Lafarge Perlmooser GmbH, wo ich nun als Technischer Direktor tätig bin.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn es mir gelingt, für meine Mitarbeiter und mich immer wieder ein Gefühl der Zufriedenheit zu schaffen, sehe ich das als Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich konnte in den Unternehmen, in denen ich tätig war, immer wieder Impulse für Veränderungen setzen. Es ist mir stets gelungen, ein Vertrauensverhältnis zu den Mitarbeitern aufzubauen und die Ziele gemeinsam umzusetzen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich bin in der Lage, komplexe Sachverhalte und Zusammenhänge zu erkennen und diese dann zu einfachen Themen herunterzubrechen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Indem ich mich privat völlig anderen Dingen, die gar nichts mit meinem Beruf zu tun haben, widme. Ich bin zum Beispiel leidenschaftlicher Motorradfahrer - und wenn ich am Wochenende mit meiner Frau unterwegs bin, kann ich abschalten und Kraft tanken. Im Job bin ich sehr zielorientiert, strukturiert und auf die anstehenden Aufgaben fokussiert. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Als ich in einer für mich völlig neuen Branche in kürzester Zeit zum Werksleiter ernannt wurde. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Meist in Situationen, in denen sich kein anderer getraut hat. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? In unserem Unternehmen ist es wohl eher Originalität - wir gehen an unsere Vorhaben unter einem völlig anderen Blickwinkel heran, als es die meisten anderen Firmen tun würden. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein erster Chef in der Zementindustrie prägte mich, weil er mir sehr klar den Respekt vor dem Firmeneigentum beibrachte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die Anerkennung drückt sich dadurch aus, daß mir immer wieder interessante Aufgaben und Herausforderungen, auch im Ausland, angeboten werden. Dieses Vertrauen in meine Fähigkeiten erachte ich als tolle Anerkennung. Welches Problem schwebt Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Unsere Industrie ist wie kaum eine andere davon abhängig, Brennstoffe zur Erzeugung des Produktes einzusetzen. Durch diesen Prozeß entstehen große Mengen an CO_2. Dieser Ausstoß wird in den nächsten Jahren immer weiter limitiert, und dadurch entstehen - bezogen auf den Umsatz - enorme Kosten. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ich hatte bis jetzt das Glück, mit Menschen zusammenzuarbeiten, die meine eigenen Defizite ausgleichen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich habe sehr unterschiedliche Mitarbeiter, sowohl junge, unerfahrene als auch solche mit langjähriger Erfahrung in diesem Geschäft. Entsprechend unterschiedlich sind auch die Methoden der Motivation. Einen älteren, erfahrenen Mitarbeiter motiviere ich beispielsweise, indem ich ihm immer wieder Aufgaben in Fachgebieten übertrage, die neu für ihn sind. Auch einen jungen Mitarbeiter führe ich schrittweise an neue Herausforderungen heran, habe aber gleichzeitig meine Tür immer offen, falls etwas zu entgleisen droht. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Als Querdenker und Manager, der sich auf einige wenige Prioritäten fokussiert. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? In Österreich ist es die ausgezeichnete Produktpalette - wir bieten Produkte für die Baustoffindustrie, die nach meiner Kenntnis kein anderer Hersteller als Vollsortimenter anbieten kann. Problemlösungen rund um den Beton sind unsere Stärke, wobei natürlich auch die technische Kompetenz unserer Mitarbeiter eine wesentliche Rolle spielt. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich bin an den technischen und organisatorischen Entwicklungen der Mitbewerber interessiert, halte meine Karten aber bedeckt. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Es gibt in unserem Unternehmen eine ganze Reihe von Fortbildungsangeboten. Dafür wende ich etwa ein bis zwei Wochen pro Jahr auf. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate dazu, möglichst viele und gute Herausforderungen zu suchen, am besten in unterschiedlichen Ländern, und dabei seine Neugier zu behalten. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Im Rahmen meiner persönlichen Lebensplanung werde ich voraussichtlich noch bis 2009 in Österreich bleiben. Danach würde ich gerne neue Aufgaben im Ausland annehmen, vorzugsweise in den USA oder Kanada, aber auch Südafrika oder Südamerika könnte ich mir vorstellen.

Meinhart Georg

Zur Person

Beruf: Landwirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Fam. Meinhart Landesproduktehandel und Ab-Hofverkauf., 2443 Leithaprodersdorf, Hauptplatz 4. Geboren - Datum, Ort: 9. Oktober 1971, Eisenstadt. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Denise (1990). Eltern: Georg und Elisabeth. Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr Leithaprodersdorf, Leithabergler Bauernmarktgruppe, diverse Vereine. Hobbies: Schilaufen, Freiwillige Feuerwehr Leithaprodersdorf, Radfahren, Kochen.

„Wenn ich mit der Leistung, die ich erbringe, zufrieden bin, sehe ich das als persönlichen Erfolg."

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Es stand für mich schon als Jugendlicher fest, daß ich eines Tages die elterliche Landwirtschaft übernehmen werde. Daher stieg ich nach der Pflichtschule und einer dreijährigen Ausbildung an der Landwirtschaftlichen Fachschule Oberziebenbrunn auch sofort hier ein und arbeitete in unserem Betrieb mit. Um den wirtschaftlichen Ertrag zu verbessern, stiegen wir im Jahr 1999 auf Direktverkauf um. Alle Produkte, die wir herstellen - von Frischfleisch über verschiedene Wurstarten bis zu Bauernbrot und Aufstrichen - werden direkt ab Hof an die Kunden verkauft. Außerdem bieten wir unsere hausgemachten Waren abwechselnd auf diversen Bauern- und Wochenmärkten an. Dieser Umstieg lohnte sich, das Geschäft läuft sehr gut.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich mit der Leistung, die ich erbringe, zufrieden bin, sehe ich das als persönlichen Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Derzeit bin ich sehr zufrieden, das Unternehmen hat sich nach

Copyrighted material

meinen Vorstellungen entwickelt. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wir sind ja ein reiner Familienbetrieb und die wunderbare Zusammenarbeit in der Familie ist auch die Basis unseres Erfolges. Alle packen mit an, wir ziehen an einem Strang - darum klappt die Sache auch. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Schon meine Eltern und Großeltern waren Landwirte, ich wuchs mit der Landwirtschaft auf, und das war sicher prägend für meinen Berufsweg. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die Zufriedenheit der vielen Kunden, die immer wieder zu uns kommen, ist die schönste Anerkennung. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es gibt zu viele rigorose Vorschriften und EU-Richtlinien, die unter Androhung hoher Strafen eingehalten werden müssen. Für europäische Betriebe gelten viel strengere Auflagen als beispielsweise für amerikanische Firmen, die nach Europa liefern. Diese Bestimmungen müßten vereinfacht werden und vor allem Chancengleichheit garantieren. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Schweine werden bei uns am Hof geboren, mit eigenen Produkten gefüttert und auch hier geschlachtet. Damit entfallen die Transportwege, die für die Tiere Streß bedeuten. Das Fleisch wird entweder frisch angeboten, oder zu Brat- und Blutwurst, Preßwurst, Selchfleisch und ähnlichem verarbeitet. Bauernbrot, das von meiner Mutter gebacken wird, Hausschmalz und Aufstriche komplettieren unser hausgemachtes Sortiment. Wir verkaufen nicht über Schleuderpreise, sondern über die Top-Qualität unserer Produkte. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Innerhalb der Gemeinschaft der Leithaberger Bauernmarktgruppe gibt es keine Konkurrenz. Jeder hat seine eigenen Spezialitäten - einer bietet Obst und Gemüse an, der nächste Wild und Lamm, andere Marmeladen und Edelbrände. Das Sortiment in der Bauernmarktgruppe ist breitgefächert, sodaß jeder seine Nische findet. Neid und Konkurrenzdenken gibt es bei uns nicht. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Am Abend, wenn alle Arbeit getan ist, schalte ich ab - irgendwann muß man Abstand vom Betrieb gewinnen. Dann widme ich mich der Familie oder den Vereinen, in denen ich Mitglied bin. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Von der Landwirtschaftskammer werden speziell in den Wintermonaten Kurse für Direktvermarkter angeboten. Sind Veranstaltungen dabei, die auch für unseren Betrieb interessant sind, nehme ich daran teil. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Erfolgreich wird man nur in einem Beruf sein, der einem Spaß macht. Daher sollten sich junge Leute nicht in eine bestimmte Richtung drängen lassen, sondern ihren eigenen Interessen folgen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Eine Expansion wäre derzeit nur mit Einstellung zusätzlicher Arbeitskräfte möglich - das kommt aber nicht in Frage, weil ich den Status des reinen Familienbetriebes erhalten möchte. Sonst wünsche ich mir nur Gesundheit für uns alle. Ihr Lebensmotto? Ohne Fleiß kein Preis.

✱ Meister Mario

● Zur Person

Beruf: Gastwirt Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Sportcafé Diamond Inh. Mario Meister., 8605 Kapfenberg, Werk-VI-Straße 49. Geboren - Datum, Ort: 7. Februar 1976, Hallein. Familienstand: Verheiratet mit Sandra, geb. Grießmayr. Eltern: Monika und Franz. Mitgliedschaften: Österreichischer Retrieverclub, Snookerclub Diamond. Hobbies: Hund, Snooker, Beruf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Hundezucht (Golden Retriever).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Der Kontakt zum Gastgewerbe war durch meinen Vater eigentlich schon immer gegeben, die Lehre zum Koch oder Kellner war mir aber zu trocken. So absolvierte die Lehre zum Computertechniker/Systemadministrator in Leoben und beendete diese in Kapfenberg. Nach dem Grundwehrdienst begab ich mich auf mehrere Saisonarbeitsplätze, unter anderem auch nach München, wo ich zweieinhalb Jahre als Geschäftsführer in einer Diskothek am Maximilianplatz tätig war. Zuvor führte ich in den Sommersaisonen bereits ein ähnliches Lokal am Attersee. Nach der Zeit in München begab ich mich im Alter von 22 Jahren in die Stadt Salzburg, wo ich Erfahrungen als Türsteher und Geschäftsführer in einem Lokal am Rudolfskai sammeln konnte. Es spielte auch ein bißchen Heimweh mit, als ich mich schließlich dazu entschloß, wieder meine Heimat Kapfenberg aufzusuchen, wo ich von neuem bei Null begann. Ich begann in einer Bar, wurde jedoch innerhalb kürzester Zeit von der führenden Diskothek in Bruck an der Mur abgeworben. Ein paar Monate darauf wechselte ich in ein Pub, das ich einerhalb Jahre später mit einem Partner gemeinsam selbständig übernehmen konnte. Es folgten diverse zusätzliche Ausbildungen, unter anderem auch zum Sommelier. Das Lokal lief ausgezeichnet. Die Tatsache, daß ich meine Frau kennenlernte, meiner Beschäftigung jedoch hauptsächlich abends bzw. nachts nachging, brachte mich dazu, eine neuerliche Veränderung anzustreben. So kam es schließlich dazu, daß ich das Café Diamond fand und übernehmen konnte. Die Betriebszeiten - bereits ab 12 Uhr geöffnet - entsprechen den Vorstellungen für unser gemeinsames Leben, wir sind sehr glücklich, es gefunden zu haben.

> „Einem jungen Menschen rate ich, das zu machen, was ihm Spaß bereitet."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Da ich mir persönlich zu Jahresbeginn einen Jahresplan erstelle, und zwar auch privat, ist Erfolg für mich dann gegeben, wenn am Ende des Jahres diese Pläne zum Großteil aufgegangen sind. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, doch. Ich stecke mir meine Ziele oft etwas zu hoch, daher erreiche ich sie auch nicht immer. In der Zwischenzeit werden die Definitionen aber von Jahr zu Jahr etwas moderater, es braucht alles seine Zeit. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Freude am Umgang bzw. am Kontakt mit Menschen. Jeder Gast, der zu mir kommt, findet bei uns etwas, was er will - egal, ob er Billard spielen oder sich einfach unterhalten möchte. Auf die verschiedensten Personen eingehen zu können, ist sicherlich der wesentlichste Faktor. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Als ich im Anschluß an den Grundwehrdienst in der Gastronomie begann, stellten sich auch sofort die ersten Erfolge ein. Ich begann damals am Attersee in einer Diskothek, die wirtschaftlich betrachtet nicht sehr gut dastand. Nach der ersten erfolgreichen Saison jedoch wurde es mir ermöglicht, das Lokal selbständig zu leiten. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Das war mein Vater. Er hatte ein Kaffeehaus und eine Eisdiele in Graz. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Die Mitarbeiter müssen mit den Gästen und untereinander gut auskommen. Die Chemie muß stimmen, das ist in einem Gastgewerbebetrieb sehr wichtig. Meine Mitarbeiter kommen ausschließlich aufgrund von Empfehlungen zu mir oder sind Bekannte. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wir veranstalten kleine Wettbewerbe untereinander, wer die höchsten Umsätze erreicht. Außerdem beteiligt ich meine Mitarbeiter prozentuell an dem von ihnen erreichten Umsatz. Das dient als Ansporn und wirkt sich positiv auf das Geschäft aus. Ich selbst bin auch sehr oft hier, wenn ich nicht gerade arbeite, wir sind wie eine große Familie. Wie vereinbaren Sie

Copyrighted material

Rechtswissenschaften, da viele Studenten aus der Gefangenschaft kamen und weiterstudierten. Von 1949 bis 1950 absolvierte ich die Ausbildung an der Polizeioffiziersschule, wurde aber entlassen, weil meine Eltern (meine Vater war Kriminalbeamter) illegal nach Westdeutschland gezogen waren. Es galt die wichtige Lebensentscheidung zu treffen, zu meinen Eltern nach Hamburg zu ziehen oder mich alleine in der DDR durchzuschlagen. Ich entschied mich zu bleiben, um meine Eltern nach zweimaliger Flucht nicht weiter zu belasten. 1950 bewarb ich mich bei der Konsumgenossenschaft (KG) Dessau, wo ich die Ausbildung zum Verkäufer absolvierte und mich vom Verkaufsstellenleiter über den Abteilungsleiter Verwaltung zum Vorstandsassistenten entwickelt. Bereits mit 23 Jahren wurde ich als Vorstandsmitglied der KG Dessau gewählt, danach war ich Direktor des Konsum-Warenhauses in Dessau. 1961 erfolgte mein Abschluß des fünfjährigen Fernstudiums an der Hochschule für Binnenhandel in Leipzig als Diplom-Wirtschafter mit der Gesamtnote „Sehr gut", 1963 wurde ich zum Direktor des HO-Kreisbetriebes (Handelsorganisation) Dessau berufen. 1965, mit der Gründung der Warenhausvereinigung Centrum in Leipzig, wurde ich als Direktor für Einkauf, später als Stellvertretender Generaldirektor eingesetzt. Parallel dazu begann ich mit der Doktorarbeit an der Hochschule für Binnenhandel in Leipzig. 1971 zog ich aus familiären Gründen nach Berlin, wo ich als Direktor des neu gegründeten Großhandelsbetriebes für Möbel tätig war. 1972 erfolgte meine Promotion zum Dr. oec. an der Handelshochschule Leipzig. Nach dem Zusammenschluß von Groß- und Einzelhandel im Möbelsektor 1980 wurde ich Hauptdirektor im sozialistischen Handelsbetrieb Möbel Berlin. 1983 erfolgte meine Berufung als Leiter eines hauptamtlichen Arbeitsstabes zur Vorbereitung der 750-Jahrfeier Berlins im Bereich Handel, und 1987 meine Ernennung zum Hauptdirektor der HO Berlin für die Bereiche Textil-, Industriewaren, Exquisit und Intershop (mit größter Handelsbetrieb der DDR mit 10.000 Mitarbeitern, 500 Verkaufsstellen, einem Warenhaus, acht Kaufhäusern u.a.). Nach 1989 war ich Hauptgeschäftsführer von Universal Berlin (ehemals HO) und knüpfte im Dezember 1989 erste Kontakte mit dem Otto-Versand, der Kaufhof Warenhaus AG und anderen Handelskonzernen in Westdeutschland. Noch vor der Währungsunion im Juli 1990 gelang mir über Joint-Venture-Abschlüsse mit großen westdeutschen Handelskonzernen die Rettung von vielen Tausend Arbeitsplätzen in dieser Übergangszeit. 1990 wurde ich Geschäftsführer in einer neu gebildeten Tochtergesellschaft der Kaufhof Kaufhalle AG Köln mit 40 Kaufhäusern in den neuen Bundesländern (Kaufcenter GmbH). 1995 ging ich in dieser Funktion in den Ruhestand, absolvierte 1997 ein Fernstudium zum Immobilienmakler und bin seitdem als Immobilienmakler selbständig tätig.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat für mich einen sehr hohen Stellenwert. Ich war zufrieden und glücklich. Ich hatte immer den Drang nach vorn und viele Ideen. Deshalb erlangte ich auch in jeder Funktion eine Spitzenposition. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, das war ein steiler Aufstieg, der schon sehr früh begann. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine Herkunft und meine Erziehung boten mir große Chancen, die ich auch zu nutzen wußte. Mein Elternhaus war die Basis für den Erfolg bezüglich Disziplin, Ehrgeiz, Lernwillen, Zielstrebigkeit und der ständigen Suche nach neuen Herausforderungen in der beruflichen Entwicklung. Ich wuchs in einem sehr gebildeten Umfeld auf, ein Onkel von mir war zum Beispiel Oberstudiendirektor und Doktor für Philosophie. Durch die Flucht aus dem ehemaligen Osten stand die Familie vor schwierigen Situationen, die mir wiederum halfen, früh selbständig zu werden und bereits mit 14 Jahren schon Verantwortung für mich und meine Familie zu übernehmen. Mit 19 Jahren war ich dann völlig auf mich allein gestellt. Auf fachlichem Gebiet hat es mir Spaß gemacht, immer neue praxisbezogene Ideen zu entwickeln und diese auszuprobieren. Dabei waren meine Ideen sehr vielfältig und nicht nur auf die berufliche Tätigkeit beschränkt. Zum Beispiel habe ich in Dessau ein großes Gesangs- und Tanzensemble aufgebaut. Sport war für mich ebenfalls ein guter Ausgleich, so spielte ich lange Jahre aktiv Handball und Fußball. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Heute ist der Verdrängungswettbewerb außerordentlich groß, was leider zu Lasten der Qualität, insbesondere Bedienung und Beratung, geht. Zu viele Arbeitsplätze werden wegrationalisiert. Die richtige Proportion zwischen Kundenservice und Effektivität des Unternehmens ist schwer zu finden. Das hat auch negative Auswirkungen auf die Ausbildung. Es gibt zu viele Ungelernte im Handel, zu wenig Hoch- und Fachschulabsolventen. Zudem werden immer neue Handelsobjekte gebaut, die gar nicht notwendig sind. Ich halte es außerdem für fraglich, daß die Ladenöffnungszeiten immer weiter verlängert werden. Welche Rolle spielten die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Viele Ideen des Leiters sind die eine Sache, sie umzusetzen Sache der Mitarbeiter. Ich habe die Mitarbeiter davon begeistert. Ich war bei ihnen anerkannt und habe sie mitgerissen, auch wenn es Probleme gab. Ich selbst habe nicht kapituliert und es auch gegenüber nachgeordneten Mitarbeitern nicht zugelassen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das war früher sehr schwierig, denn der Arbeitstag war sehr lang. Außerdem hat meine Frau ebenfalls Vollzeit gearbeitet. Um die berufliche Entwicklung meiner Kinder, insbesondere meines Sohnes, habe ich mir sehr viele Gedanken gemacht. Wir haben nach seinem Abitur gemeinsam das Für und Wider bestimmter Studienrichtungen beraten und einen Kompromiß gefunden, für den er mir heute sehr dankbar ist (Amerikanistik/Betriebswirtschaft). Heute arbeitet er als Manager in der Europa-Zentrale von Adidas. Meine Tochter hat mit Erfolg Sprachen und Kommunikationswissenschaften studiert. Wie verhielten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Die DDR war nach Maueröffnung der ideale Absatzmarkt für die westdeutschen Konzerne. Für diese war ich als Hauptdirektor der HO sehr interessant. In diesem Sinne war die Konkurrenz für mich nicht von Bedeutung. Ihr Lebensmotto? „Geht nicht" gibt es nicht - es geht alles. Manches langsamer, manches schneller, manches leichter, anderes schwerer. Aber es geht.

✱ Meyringer Catrin M.A.

Zur Person

Beruf: Marketing- und PR-Expertin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: CAT Communications, 1030 Wien, Mohsgasse 8/17. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Ing. Günther. Kinder: Tobias und Julian. Mitgliedschaften: Junge Wirtschaft. Hobbies: Golf, Tennis, Reisen, Gartenarbeit.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mit 18 Jahren kam ich über den Tennissport in den Genuß eines Stipendiums an einem College in Virginia/USA. An diesem College, das gewöhnlich acht Semester dauert, absolvierte ich ein Studium mit Abschluß Bachelor of Arts in Public Relations in nur sieben Semestern. Ich kehrte nach Österreich zurück und war für zwei PR-Agenturen tätig; da ich dem Studentenleben aber noch etwas abgewinnen konnte, absolvierte ich an der Webster University in Kaisermühlen ein weiteres Studium in Marketing, das ich mit einem M.A. abschloß. Nach zweijähriger Tätigkeit in

Copyrighted material

Genauigkeit und Präzision sind persönliche Stärken, die ich auch von Mitarbeitern erwarte. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Eine inhaltliche Trennung ergibt sich für mich als Vater eines zweijährigen Kindes gewissermaßen automatisch. Doch stelle ich mich Erfordernissen meines Berufs, wenn sie anfallen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Eine gute Ausbildung erleichtert den Berufseinstieg. Praxiserfahrungen sind schon während des Studiums von Bedeutung - sie stellen eine gute Orientierungshilfe dar. Auslandserfahrung macht offen für andere Kulturen und Sprachen und vor allem auch weltweitig. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte aktiv mit beitragen, daß effectiß Personalmanagement im Personaldienstleistungssegment expandiert, ohne daß ein Wachstum die Marktführerschaft tangiert. Um eine Vervielfachung unserer Substanz zu erwirken, und das ist eine Größe, die der Markt durchaus verspricht, ist unser Bekanntheitsgrad zu steigern.

✱ Molcho Samy Prof.

● Zur Person

Beruf: Univ. Prof. und Experte für Körpersprache, Autor, Schauspieler, Regisseur und Pantomime. Funktion: Professor an der Universität für Musik und Darstellende Kunst. Tätig bei: Max-Reinhardt-Seminar, Joram Harel Management., 1182 Wien, Postfach 28. Geboren - Datum, Ort: 24. Mai 1936, Tel Aviv. Familienstand: Verheiratet mit Haya. Kinder: Nuriel (1964), Elior (1966) und Nadiv (1999). Schöpferische Akte: Bücher: Körpersprache, Körpersprache als Dialog, Partnerschaft und Körpersprache, Alles über Körpersprache, Biographie - Magie der Stille. Videokassetten: Körpersprache der Kinder, Samy Molcho Live sowie eine CD-ROM. Ehrungen: Silbernes Ehrenzeichen der Stadt Wien, Ehrenkreuz ersten Grades für Wissenschaft und Kunst der Republik Österreich, zahlreiche internationale Preise und Auszeichnungen. Hobbies: Menschliches Verhalten und Kabbala.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich gehörte der letzten israelischen Pioniergeneration an und habe spanische Vorfahren. Bereits mit zehn Jahren begann ich mit dem Tanz und spielte neben der Schule im Kindertheater in Israel. Meine Eltern waren davon nicht sehr begeistert, daher absolvierte ich nach der Matura eine Ausbildung zum Automechaniker und spielte so lange unter einem Pseudonym am israelischen Theater, bis meine Eltern in einer Zeitung ein Bild von mir sahen und ich meinen Beruf nicht mehr verheimlichen konnte. Aufgrund meiner Erziehung und Ausbildung mußte ich für alles eine Lösung finden und überall die gleichen Akzente setzen. Für die Begabung ist dies ein Todesurteil, demoralisierend und ungerecht gegenüber dem Menschen und seiner Intelligenz. Als Legastheniker denke ich beispielsweise in Bildern und nicht in Buchstaben. Als ich das erkannte, machte ich aus der Not eine Tugend und fand so gewisse Antworten. Meine dreijährige Militärzeit war schwierig, da ich mich nie disziplinär unterordnen konnte. Ich strebte eher Führungsrollen an. Teil eines Ensembles zu sein war ebenso problematisch für mich und das führte zu meiner solistischen Arbeit als Pantomime. 1966 traf ich mit meinem Manager Joram Harel zusammen, mit dem ich seither arbeite. Er organisierte in Touristenhotels gemischte Programme, wo ich aus Theaterstücken rezitierte und Pantomime machte. Meine Darstellungen beeindruckten die Menschen und so organisierte Harel Solo-Pantomimeabende im Theater, die zu einem Riesenerfolg wurden. Meine erste Auslandsreise führte mich 1959 zu einem sozialistischen Festival nach Wien, wo ich den ersten Preis gewann. 1961 kam ich wieder nach Europa zurück und wollte in einer Weltstadt auf einer großen Bühne stehen. In Frankfurt sah ich bei Proben zu und lernte so die Menschen kennen. Als Gegenleistung gab ich auf einer Probebühne eine Darstellung für die Kollegen. Das konnte man mir nicht abschlagen. Harel lud auch Journalisten ein, denen ich Interviews gab. Daraufhin folgte ein offizielles Angebot sowie mehrere andere Auftritte. Ich wurde bekannt und erfolgreich. Im Anschluß folgten Auftritte in der ganzen Welt. Der Erfolg ist das Resultat meiner Neugierde und dem vernetzten Denken, welches für jede Kreativität Voraussetzung ist. Lineares Denken führt nicht zum Erfolg. Ich interessiere mich auch für Randgebiete, die mein Hauptgebiet (heute Lehrtätigkeit und Regearbeit) befruchten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist kontinuierliches Wachstum. Ich bin nicht besser als andere, sondern einfach nur anders. Für das Wachstum eines Baumes mit fünf Blättern, der nach sieben Blättern strebt, ist der Baum nebenan mit 10 000 Blättern unerheblich. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich ständig lerne und wachse. Dazu muß ich nicht alles selbst erfinden, sondern es so bearbeiten, daß es zu einem Teil von mir wird. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Als schwierig, da ich mich immer noch nicht integrieren kann. Manche lieben mich, andere hassen mich und versuchen, sich an mir als Konkurrent zu reiben. Dieses Konkurrenzdenken lehne ich jedoch ab, da auch ich andere Menschen brauche, um zu leben. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Genau kann ich das nicht erklären. Persönliche Ausstrahlung ist nicht erklärbar. Wahrscheinlich ist es ein Mix aus Können und Zufall. Ich begann beispielsweise schon mit 16 Jahren ein Buch über Kreativität zu schreiben, für das erst jetzt der richtige Zeitpunkt gekommen ist. Damals hätte ich dafür keinen Leserkreis gefunden. Heute benötigt jedes Unternehmen kreatives Denken. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Seinem inneren, ehrlichen Gefühl zu vertrauen ist das A und O. Bei jeder Entscheidung gibt es eine Vielzahl von Möglichkeiten, nicht nur eine. Jedesmal muß man sich fragen: „Worauf bin ich bereit zu verzichten?". Leben ist eine Strömung und bedeutet ständiges Verlassen seines Standpunktes - das entspricht meinem dreidimensionalen Denken. Um zu tanzen, mußte ich täglich vier bis fünf Stunden üben und dadurch auf viele andere Dinge verzichten - sogar auf Freundschaften und Familie, um meine Tourneen zu absolvieren und Karriere zu machen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Anerkennung ist ein Resultat und somit Bestätigung. Sie ist Feedback und zeigt, daß man sich auf dem richtigen Weg befindet. Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt? Ja, obwohl Tanz in Israel nicht dem Bild eines Mannes entsprach. Man muß seinem inneren Gefühl trauen. Was ist hinderlich für Erfolg? Destruktive Selbstkritik und die Angst vor Neidern. Welche Rolle spielt Ihr Umfeld? Zum Erfolg gehört auch der soziale Faktor. Zu sich selbst zu stehen ist ebenso wichtig wie das Feedback, obwohl das nicht maßgeblich für das ist, was ich mache. Ein sicheres Rezept für Mißerfolg ist es, wenn man es jedem recht machen will. Erfolg ist wie ein Funke, der am richtigen Platz zu einer Flamme werden kann. Welche Rolle spielen Niederlagen? Niederlagen erlebt nur jemand, der sich falsche Hoffnungen macht. Vieles von dem, was ich mache, ist nicht angekommen, aber das sehe ich dann als Erfahrung. Woraus schöpfen Sie Kraft? Energie ist immer um uns herum. Da ich mich nicht blockiere, ist sie für mich da. Stimulierend sind Neugierde und Offenheit. Nicht die Tätigkeit selbst macht müde, sondern Desinteresse und Hemmung. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Nein, ich hatte nie Vorbilder - sie wären eine Blockade. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte weiterhin wachsen. Ihr Lebensmotto? Ich bin offen.

Copyrighted material

1986 machte ich den Führerschein, und das war der Startschuß für meine berufliche Karriere. Meine Schwiegermutter vermittelte mir eine Stelle als Fahrer bei der Firma Opel Kandl. Danach arbeitete ich als Botendienstfahrer und eignete mir sehr gute Wienkenntnisse an. In dieser Zeit entwickelte ich eine Art Liebesbeziehung zu den schönen Wiener Zinshäusern, und mein Wunsch wurde ständig größer, mich mit diesen mehr zu beschäftigen, um letztendlich in diesem Bereich selbständig beruflich tätig zu werden. Als Botendienstfahrer (ich haßte diesen Beruf) arbeitete ich tagsüber bis 18 Uhr, und abends besuchte ich einen Kurs zur Taxilenkerausbildung. Nach drei Monaten legte ich erfolgreich die erste Prüfung ab und war dann als Taxifahrer unterwegs. In diesem Job verdiente ich sehr gut, das Taxigeschäft lief damals prächtig, und ich war hochmotiviert, eine finanzielle Grundlage für unser weiteres Leben zu schaffen. Meine Frau war mittlerweile ebenfalls berufstätig, wir stärkten uns gegenseitig und sparten fleißig. Zu dieser Zeit arbeitete mein Bruder bei einer Immobilienfirma, die auf Dachbodenausbauten spezialisiert war. Hier sah ich eine Chance, mich mit Zinshäusern zu beschäftigen. Ich gab das Taxifahren auf und übernahm mit einer kleinen Truppe die Räumung der Dachböden. Da ich ständig vor Ort war und die räumlichen Gegebenheiten der Baustellen kannte, entstanden auch gute Kontakte zu den Kunden, welche die unfertigen Wohnungen besichtigten. Gleichzeitig erkannte ich, daß diese Immobilienfirma viele Fehler machte, lieblos agierte und völlig überzogene Preise verlangte. Ich wußte, daß ich in dieser Branche vieles besser machen könnte. Also stellte ich einen Businessplan auf, erhielt von der Bank die Bewilligung zur Finanzierung, und damit begann 1990 meine Laufbahn als selbständiger Unternehmer. Mein erstes Projekt war ein Dachboden im 10. Bezirk, den ich kaufte, um dort fünf Wohnungen mit Terrassen zu bauen. Leider war es ein Minusgeschäft, weil ich zu viel Geld und Liebe in die Luxusausstattung dieser Appartements - von Marmorböden bis zu Whirlpool - steckte. Wie sich herausstellte, ist Favoriten nicht die richtige Lage für derartige Wohnungen, und auch die Preise im Immobiliengeschäft waren ziemlich am Boden. Doch aus Fehlern lernt man. Die nächste Zeit machte ich kleine Geschäfte, indem ich Wohnungen kaufte, sanierte und weiterverkaufte. Ich kalkulierte sehr vorsichtig, und mit jedem erfolgreich und gewinnbringend abgeschlossenen Projekt wuchs das Vertrauen der Banken (besonders seitens Herrn Direktor Scheidl von der Raika Bank in Horn) in mich. So wurden die Projekte immer größer, und schließlich begann ich auch mit der Vermittlung von Immobilien. Heute ist die Vermittlung mein Hauptgeschäft, wobei ich mich speziell um Zinshäuser kümmere und meine Mitarbeiter um die anderen Immobilien.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe es als Erfolg, wenn meine Firma gut und ertragreich läuft, gleichzeitig aber auch im privaten Bereich innerhalb der Familie alles harmonisch funktioniert. Nur Geld zu verdienen, aber im Privatleben unzufrieden zu sein, ist für mich kein Erfolg. Auch die Gesundheit spielt bei meinem Verständnis von Erfolg eine wichtige Rolle. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich sehe mich im Beruf und im Privatleben als erfolgreich. Früher war ich sportlich sehr aktiv, was ich aber durch die viele Arbeit im Laufe der Zeit immer mehr vernachlässigte. Das ist sicher ein Fehler. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Im Immobiliengeschäft wurde ich erfolgreich, weil ich mich stets in die Lage eines Kunden oder Interessenten versetze und so agiere, wie ich es mir selbst erwarten würde. Ich reagiere beispielsweise auf Kundenanfragen sehr rasch - wenn möglich sofort, spätestens aber innerhalb eines Werktages. Außerdem konfrontiere ich die Kunden nicht nur mit möglicherweise auftauchenden Problemen, sondern unterbreite gleichzeitig auch Lösungsvorschläge. Zu meinem Erfolg trägt sicherlich auch bei, daß ich mich nicht als großer Chef aufspiele, sondern selbst fleißig mitarbeite. Ich wirtschafte recht vorsichtig und umsichtig, verdientes Geld gebe ich nicht mit vollen Händen aus. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfahre immer wieder Anerkennung von zufriedenen Kunden, aber auch von den Mitarbeitern und von meiner Familie. Das freut mich sehr und gibt mir Kraft für die täglichen Herausforderungen. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich denke, daß ich als arbeitsliebender und erfolgreicher Mann gesehen werde, der aber seine Familie nicht vernachlässigt. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie spielen eine große Rolle. Ich habe ein gutes Team, das mir viel Arbeit abnimmt. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich bin kein strenger Arbeitgeber, das Betriebsklima ist locker, entspannt, fröhlich und kommunikativ. Es ist mir wichtig, daß die Mitarbeiter eventuelle Probleme nicht mit sich herumtragen, sondern mit mir darüber sprechen. So finden wir auch immer eine Lösung. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich arbeite mit vielen Kollegen aus der Branche gut zusammen, je nach Situation spielen wir uns die Bälle gegenseitig zu. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die Abende und Wochenenden gehören im Normalfall der Familie. Zu Hause versuche ich wirklich abzuschalten, was natürlich nicht immer hundertprozentig gelingt, weil mir gewisse geschäftliche Dinge automatisch durch den Kopf gehen. Aber im großen und ganzen kann ich Beruf und Privatleben sehr gut vereinbaren. Innerhalb der Familie stehen persönliche Kommunikation und gemeinsame Aktivitäten im Vordergrund, der Fernseher bleibt die meiste Zeit dunkel. Auch auf zwei bis drei Urlaube pro Jahr mit meiner Frau und den Kindern lege ich sehr viel Wert. Für mich persönlich nehme ich mir in regelmäßigen Abständen ebenfalls Zeit, indem ich ein paar Tage im Dungl-Zentrum neue Kraft tanke. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich erlebe jeden Tag etwas Neues, sammle Erfahrungen und bilde mich dadurch ständig weiter. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich kann Jungunternehmern nur raten, sich nicht total und ausschließlich auf die Arbeit zu stürzen, sondern Platz und Zeit für Familie, Freunde, Hobbys und Sport zu lassen. Das ist bei richtiger Einteilung auch machbar. Es ist wichtig, bestimmte Aufgaben zu delegieren, man kann nicht alles alleine machen. Viele junge Selbständige vernachlässigen außerdem den kaufmännisch-betriebswirtschaftlichen Bereich zu stark. Wer das verdiente Geld gleich ausgibt, wird ein böses Erwachen erleben, wenn die Zahlungen an Finanzamt, Krankenkasse usw. fällig werden. Nicht zuletzt möchte ich empfehlen, auf die langfristige Kundenzufriedenheit zu achten und nicht nur das schnell verdiente Geld zu sehen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Wenn es um Immobilienmakler geht, sollte den Kunden sofort der Name Mornirov einfallen - das ist ein Ziel, an dem ich täglich arbeite.

Monghy Peter

Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Mautner Markhof Feinkost GmbH., 1110 Wien, Mautner-Markhof-Gasse 39-41. Geboren - Datum, Ort: 7. Mai 1956, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Martina. Kinder: Florian (1984), Clemens (1988) und Marilena (2002). Eltern: Richard und Gertrude. Mitgliedschaften: AHTC Wien - Akademischer Hockey und Tennis Club, Golfclub Schönfeld. Hobbies: Sport, Musik.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Gymnasium absolvierte ich den Abiturientenkurs an der Handelsakademie und studierte dann an der Wirtschaftsuniversität Wien. Nebenbei arbeitete ich, was mich schließlich zeitlich immer mehr in Anspruch nahm, sodaß ich das Studium

Copyrighted material

des Renaissance Penta Vienna Hotels. In dieser Position hatte ich am Wochenende frei, was im Tourismus selten ist, aber mir damals aus privaten Gründen sehr wichtig war. Wie ich aber schon während der Schule und im Rahmen diverser Praktika festgestellt hatte, interessierte mich vor allem der Veranstaltungsbereich. Also bewarb ich mich Anfang 1997 als Assistentin des Geschäftsführers im Palais Ferstel - und als ich den Veranstaltungssaal in seiner ganzen Pracht sah, wußte ich: Hier will ich arbeiten. Zu Beginn waren wir nur zu dritt, und ich war das „Mädchen für alles", was eine wunderbare Möglichkeit war, dieses Geschäft und all seine Facetten von Grund auf kennenzulernen. Ich bin ein neugieriger und wißbegieriger Mensch, mein Interesse und Engagement fielen auf, und so wurde ich bald Assistentin des Bankett & Catering Managers im Palais Ferstel. 2001 erfolgte die Gründung der Palais Events Veranstaltungen GmbH, zu der heute das Palais Ferstel, das Palais Daun-Kinsky, die Börsesäle Wien und das Cafe Central gehören. 2005 wurde ich zur Managerin des Bereiches Bankett und Catering ernannt. Anfang 2006 erhielt ich die Prokura und wurde zur Direktorin Bankett & Catering bestellt.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich empfinde es beispielsweise als schönen Erfolg, wenn ich merke, wie sich Mitarbeiter unter meiner Anleitung weiterentwickeln und zunehmend selbständiger werden. Natürlich gehört es auch zum Erfolg, wenn ich direkt etwas bewirke und eine Veranstaltung zur Zufriedenheit des Kunden reibungslos abläuft. Die strahlenden Gesichter nach einem tollen Event und ein ehrliches Dankeschön des Kunden machen für mich den Erfolg aus. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin eher selbstkritisch - manchmal fühle ich mich sehr erfolgreich, dann wieder gar nicht. Erfolge gehören aber nur selten mir alleine, sondern sind zum überwiegenden Teil das Ergebnis perfekter Teamarbeit. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wenn man ein klares Ziel vor Augen hat und etwas unbedingt erreichen möchte, trifft man über kurz oder lang die richtigen Menschen und ist zur richtigen Zeit am richtigen Ort. Ich bin offen und neugierig, daher blicke ich auch über meinen eigenen Tellerrand hinaus und interessiere mich übergreifend für Zusammenhänge. Die Identifikation mit dem Unternehmen ist ebenfalls ein wichtiger Erfolgsfaktor. Außerdem vertrete ich die Devise „Geht nicht gibt's nicht!" - es gehört zu meinem Job, scheinbar Unmögliches möglich zu machen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Herausforderungen nehme ich zum Großteil mit Humor an, aus Problemen mache ich kein Drama. Wichtig ist, sich genau zu informieren, zuzuhören und sich ein Bild von der Lage zu machen. Entscheidungen müssen in unserer Branche oft intuitiv aus dem Bauch getroffen werden. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Zu Beginn meiner Karriere merkte ich schon, daß man mir als junger Frau mit Mitte zwanzig die Power nicht zutraute, ein gut budgetiertes Projekt sicher und erfolgreich abzuwickeln. Speziell als junge Frau mußte ich meine Fähigkeiten immer wieder unter Beweis stellen und vielleicht sogar mehr leisten als ein Mann. Heute habe ich diesbezüglich keine Probleme, im Gegenteil: Manchmal glaube ich, es als Frau in diesem Job sogar etwas leichter zu haben. Was die Entlohnung betrifft, sind Frauen aber nach wie vor benachteiligt - auf unser Unternehmen trifft dies jedoch nicht zu. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Da gab es mehrere Personen. Ich schaue mir bei Menschen sehr genau an, was mir an ihnen gefällt und was nicht. Diese Erkenntnisse versuche ich für mich umzulegen. Prägend war sicher unser neuer Geschäftsführer, durch dessen Umstrukturierungsmaßnahmen ich noch mehr Verantwortung und Entscheidungsfreiheit erhielt. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Eine gute Ausbildung und Erfahrung im Tourismus oder in der Hotellerie ist natürlich von Vorteil, die endgültige Entscheidung treffe ich aber auf einer sehr persönlichen Ebene. Wir verbringen ja sehr viel Zeit auf engstem Raum miteinander, da müssen Sympathie, Humor und Teamgeist stimmen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? In der Veranstaltungsbranche ist der Kunde die größte Motivation. Man hat in der Vorbereitungsphase ja sehr viel persönlichen Kontakt und will den Auftraggeber in jedem Fall zufriedenstellen. Wird dieses Ziel erreicht, und der Kunde spricht seine Anerkennung aus, gebe ich sie natürlich an die Mitarbeiter weiter. Ich lasse den Mitarbeitern viele Freiheiten und respektiere ihre Entscheidungen. Wir sind gemeinsam gewachsen, und in manchen Bereichen konnte ich auch einiges von den Mitarbeitern lernen - es ist ein ständiger Austausch. Eine gute Kommunikation innerhalb des Teams ist mir extrem wichtig, denn nur durch Gedanken- und Ideenaustausch können wir uns weiterentwickeln. Außerdem haben wir alle sehr viel Spaß bei der Arbeit. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Wir haben keine echten Mitbewerber, weil unsere historischen Locations - entweder mit oder ohne zusätzliche Serviceleistungen - einzigartig sind. Außerdem sind wir ein sehr innovatives und kreatives Team, das auch ausgefallene Wünsche erfüllt oder sogar selbst schräge Ideen einbringt. In unserem Unternehmen stimmt einfach das Gesamtpaket. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Seit Anfang 2006 hat sich einiges im Unternehmen verändert - wir erhielten eine neue Geschäftsführung, das Team und der Kundenstock sind weiter gewachsen, ich bekleide die Position der Direktorin für Bankett & Catering. All das nimmt mich sehr in Anspruch, sodaß mein Privatleben erst an zweiter Stelle kommt. In der knappen Freizeit versuche ich durch meine Hobbies einen entsprechenden Ausgleich zum beruflichen Streß zu schaffen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Eines meiner wichtigsten privaten Ziele ist es, die Work-Life-Balance etwas mehr Richtung Privatleben auszugleichen. Beruflich sehe ich mich erst am Anfang meiner Karriere, da warten noch viele Aufgaben auf mich. Derzeit arbeite ich daran, das Erscheinungsbild und den Gesamtauftritt unserer Firma nach außen zu verändern. Das ist natürlich ein langer Entwicklungsprozeß. Außerdem wollen wir künftig auch ein sehr junges Publikum mit Events ansprechen, wo sich unsere prunkvollen Räumlichkeiten als interessanter Kontrast anbieten.

Monte de Heimo Mag.

Zur Person

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: KLH Massivholz GmbH., 8842 Katsch an der Mur 202. Geboren - Datum, Ort: 1. März 1961, Tamsweg. Familienstand: Verheiratet mit Hedwig, geb. Prodinger. Kinder: Florian (1989), Laura (1990) und Raphaela (1993). Eltern: Eduard und Hermine. Mitgliedschaften: Kiwanis Club Murau, Kammer der Gewerblichen Wirtschaft, verschiedene Vereine. Hobbies: Schifahren, Laufen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Fernheizwerk auf der Turracher Höhe, Holzhandel in Preßlitz.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an der Höheren Technischen Lehranstalt für Holzwirtschaft in Kuchl 1980 studierte ich Welthandel an der Wirtschaftsuniversität Wien. Ich wollte nicht sofort nach Abschluß meines Studiums in den elterlichen Betrieb, ein Sägewerk in Preßlitz, einsteigen, mußte dies aber bedingt durch einen Verkehrsunfall meines Vaters tun. Nach einigen Jahren Mitarbeit übernahm ich 1990 das Sägewerk von meinem Vater, wußte aber bereits damals aufgrund der Entwicklung in der Sägeindustrie, daß ich mit dem Sägewerk alleine nicht meine Pension erreichen werde. In dieser Zeit errichtete ich als einer der ersten ein Fernheizwerk auf der Turracher Höhe und befaßte mich auch mit der Weiterverarbeitung von Holz im Rahmen der Holz- und Sägeindustrie. 1996 wurde ich von Herrn Herwig Lercher

Copyrighted material

konnte. So wurde ich 1995 eine der jüngsten Steuerberaterinnen Österreichs. Gegen Ende meines Studiums wurde ich von Herrn Prof. Tichy abgeworben, der mich ohnedies schon mehrmals gefragt hatte, ob ich zu ihm zur SOT GmbH kommen wollte. Leider war es dort nicht möglich, gleichzeitig angestellt und selbständig zu sein, und so entschied ich mich in der Folge für die Selbständigkeit. Im Juli 1995 war es dann soweit. Im kleinen Rahmen, anfangs noch in meiner Wohnung, begann ich meine eigene Steuerberatungskanzlei aufzubauen. Durch Mundpropaganda gewann ich langsam meine Klienten. Ich erledigte von Lohnverrechnung über Buchhaltung, Jahresabschlüsse bis hin zur Beratung und Verwaltung alles im Alleingang. Wegen der Sorge, es nicht zu schaffen, die mich ständig begleitete, betreute ich zusätzlich Klienten in einer Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzlei im Werkvertrag mit. Damit schuf ich mir ein zweites Standbein und einen Sicherheitsanker. 1998 war der Durchbruch dann geschafft, und ich konnte von meiner Kanzlei leben. 1999 kam es aufgrund meines enormen Arbeitspensums zu einem gesundheitlichen Zusammenbruch, der mich dazu brachte, eine Angestellte aufzunehmen. Nach und nach kamen bis heute insgesamt drei Mitarbeiterinnen dazu, sodaß der Betrieb auch weiterlauft, während ich wegen der Betreuung meines Sohnes, der 2006 auf die Welt kam, nur eingeschränkt berufstätig bin.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich gibt es Erfolg in diesem Sinne nicht. Erfolg heißt für mich, mich wohl zu fühlen und das zu tun, was ich gern möchte. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich sehe mich nicht als erfolgreich im landläufigen Sinne. Ich lebe gerne, mein Beruf macht mir Spaß, ich habe eine Familie, die mich stärkt, und das ist für mich das Wesentliche. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich glaube, es gibt verschiedene Fertigkeiten, die man mitbringen sollte. Für diesen Beruf hatte ich die Kommunikationsfähigkeit und eine gewisse Sensibilität für die wichtigsten Voraussetzungen. Um einen Klienten gut beraten zu können, muß man sich auch mit ihm beziehungsweise mit seinen Wünschen identifizieren können. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Nach meinem Empfinden ist es für Frauen schon schwieriger, besonders wenn sie noch jung sind. Aber durch mein sensitives Erfassen und meine Kompetenz, wie ich in gewissen Situationen am besten vorgehen sollte, meisterte ich bisher alles. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Während meiner Ausbildung an der Handelsakademie hatte ich einen Lehrer in Rechnungswesen, Herrn Sonnleitner, der selbst Steuerberater war und so interessante Fallbeispiele in den Unterricht einbrachte, sodaß ich mich entschied, auch Steuerberaterin zu werden. Außerdem half mir meine Freundin Gerda Pernsel, als ich in jüngeren Jahren recht verzweifelt war, auf meinen Weg zurück. Und auch meinen Ehemann Ing. Gerhard Moriz, der mich seit 20 Jahren unterstützt, möchte ich nennen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Wenn meine Klienten zufrieden sind und sich für meine Tätigkeit bedanken, empfinde ich das als schöne Anerkennung. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich wähle Mitarbeiter in erster Linie mit meinem Instinkt und Bauchgefühl aus. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wir haben hier in der Kanzlei ein eher familiäres Verhältnis. Ein Team, das sich gut versteht, arbeitet auch gut zusammen. Ich organisiere gemeinsame Ausflüge und Feiern und mache auch gerne Geschenke. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Atmosphäre in meinem Team zählt zu unseren größten Stärken. Auch unsere Klienten spüren, daß wir Spaß haben und unsere Arbeit gerne und daher gut machen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich bin ein sehr gut organisierter Mensch und kann Beruf und Privatleben recht gut koordinieren. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ein wichtiger Rat ist meiner Ansicht nach, im Hier und Jetzt zu leben. Sag Dir selbst: Es gibt nichts, das ich nicht kann! Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Auf beruflichem Gebiet möchte ich gern noch die Prüfung zur Wirtschaftsprüferin ablegen, sonst habe ich nur das Ziel, ein zufriedenes Leben zu führen. Ihr Lebensmotto? Today is the tomorrow you worried about yesterday!

✱ Moser Reinhard Ing.

Zur Person

Funktion: Prokurist, Gesamtleiter des Geschäftsfeldes Komponenten in Österreich. Tätig bei: ABB AG, 1109 Wien, Clemens-Holzmeister-Straße 4. Geboren - Datum, Ort: 29. Oktober 1953, Salzburg. Hobbies: Motorrad, Sport, Tai Chi.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die HTBLA, Fachrichtung Elektrotechnik, und legte 1974 die Matura ab. Nach Ableistung des Präsenzdienstes arbeitete ich als Techniker im Elektroinstallationsbetrieb meines Vaters Hugo Moser in Salzburg, ehe ich im November 1976 als Einkäufer für Produktionsmaterial und Investitionsgüter zur Firma Liebherr Werke wechselte. Anfang 1979 folgte eine kurze Zwischenstation bei der Firma Agia Wien, wo ich einige Monate im Außendienst in Westösterreich tätig war. Im September 1979 trat ich in die Österreichische Brown Boveri Werke AG ein. Zunächst war ich als Techniker im Innendienst beschäftigt, parallel dazu arbeitete ich mit meinem Chef immer wieder kleinere Projekte aus. Als er gesundheitsbedingt in Frühpension ging, bot er mir an, das Salzburger Büro als sein Nachfolger zu leiten, was ich natürlich gerne annahm. Im Sommer 1988 wurde ich in die Asea Brown Boveri AG, sowie nachfolgend in die ABB Serienprodukte GmbH übernommen, 1990 erhielt ich die Handlungsvollmacht. 1997 wurde die Elektrogroßhandelsdivision der ABB Serienprodukte verkauft, der bei ABB verbliebene Teil wurde in ABB Komponenten GmbH umbenannt. Ich übernahm in diesem Geschäftsfeld die Leitung der Salzburger Niederlassung und war vor allem für die Innendienst-Kundenbetreuung und das Zentrallager zuständig. Im Mai 2005 folgte der bislang letzte Schritt auf der Karriereleiter: Ich übersiedelte von Salzburg nach Wien und wurde hier mit der Gesamtleitung des ABB Geschäftsfeldes Komponenten Österreich betraut und außerdem zum Prokuristen der ABB AG Österreich ernannt.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Zufriedenheit mit der beruflichen Tätigkeit, ein vernünftiges Auskommen mit dem Einkommen und genügend Freizeit für Familie, Freunde und Hobbies. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich bin zufrieden mit dem, was ich erreicht habe. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich war zeit meines Lebens neugierig. Ich bin ein Mensch, der neue Herausforderungen gerne annimmt, weil ich mich weiterentwickeln und nicht stehenbleiben will. Wenn ich zur richtigen Zeit am richtigen Ort bin und mir das Unternehmen die Chance bietet, eine neue Aufgabe zu übernehmen, greife ich zu. Außerdem habe ich eine gewisse Beständigkeit und gebe nicht so leicht auf, wenn einmal Probleme auftauchen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein erstes großes berufliches Vorbild war sicherlich mein Vater. Er war ein sehr konsequenter, harter

Copyrighted material

mit meinem Hobby, der Jagd, sehr gut. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich kandidiere 2005 noch einmal für diese Position und werde weiterhin mit meinem Team dafür kämpfen, die Situation der Wirtschaft Steiermark und Österreichs in positiver Weise zu gestalten, zum Wohle der Menschen, die in diesem Land leben. Ihr Lebensmotto? Ich lasse mich von niemandem ärgern.

✱ Mühlegger Walter

„Spaß an der Arbeit, Freude in der Familie - und gut leben."

● Zur Person

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bau- und Möbeltischlerei Walter Mühlegger., 6330 Kufstein, Salurner Straße 23. Geboren - Datum, Ort: 10. Februar 1960, Kufstein. Familienstand: Verheiratet mit Erna. Kinder: Caroline (1980). Eltern: Hans und Edith. Hobbies: Fischen, Tauchen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Bezirksinnungsmeister Kufstein.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die erste wichtige Station war meine Ausbildung zum Tischlergesellen. Anschließend absolvierte ich die Höhere Technische Lehranstalt in Innsbruck, 1982 legte ich die Meisterprüfung im Tischlergewerbe ab. Ich arbeitete dann für über ein Jahr als Tischlermeister in Innsbruck und kehrte danach in den elterlichen Betrieb in Kufstein zurück. Im Jahre 1990 übernahm ich den Betrieb meiner Eltern, den ich seither führe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Freude über die erbrachte Leistung und die erfolgreiche Führung des Unternehmens in der nunmehr dritten Generation bedeuten für mich Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich betrachte mich als erfolgreich, was die Führung meines Betriebes betrifft. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Einen wichtigen Teil des Erfolges macht die Spezialisierung auf Kücheneinrichtungen aus. Wir stellen hierbei den Menschen in den Mittelpunkt und stimmen die Küche genau auf die Erfordernisse des Kunden ab. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die Neugestaltung der Präsentationsflächen und der Anbau des Wintergartens als Schauraum waren wichtige Investitionen, die sich eindeutig als erfolgreiche Entscheidungen herausstellten. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Originalität ist zweifellos der bessere Weg, um Erfolg zu erzielen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Großvater als Gründer des Unternehmens und mein Vater, der mir die Führung des Betriebes übertrug, beeinflußten meinen beruflichen Werdegang stark. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Der Preisdruck, der durch die Großflächenanbieter ausgelöst wurde, stellt eine große Herausforderung an die Branche dar. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine wichtige - wir sehen uns als große Familie, die gemeinsam am Erfolg des Unternehmens arbeitet. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Die meisten Mitarbeiter absolvierten bereits ihre Lehre in unserem Unternehmen und sind somit in die Familie hineingewachsen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Motiviert werden meine Mitarbeiter in erster Linie durch das familiäre Verhältnis. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? In der intensiven persönlichen Kundenberatung liegt die besondere Stärke meines Tischlereibetriebes. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Der Beruf steht für mich im Vordergrund, weshalb ich auch an sieben Tagen in der Woche arbeite. Ab und zu nehme ich mir einen Tag frei und gehe fischen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich beschäftige mich intensiv mit den jeweils neuesten Produkten auf dem Markt. Eines meiner obersten Prinzipien ist, als erster neue Produkte in das Programm aufzunehmen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate jungen Menschen, einen Beruf zu suchen, der ihnen Freude macht. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Die Firma erfolgreich zu führen, gesund zu bleiben und ein harmonisches Zusammenleben mit Familie und Mitarbeitern sind meine wichtigsten Ziele. Ihr Lebensmotto? Spaß an der Arbeit, Freude in der Familie - und gut leben.

✱ Mühlsteiger Christine

„Mit der Preisgestaltung der Großbetriebe können wir Kleinbetriebe nicht mithalten."

● Zur Person

Beruf: Köchin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Gasthof Pension Alpenblick., 6240 Radfeld, Dorfstraße 29a. Geboren - Datum, Ort: 31. Mai 1976, Wörgl. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Dane. Kinder: Stefanie (1997) und Sascha (2003). Eltern: Marlene und Gerhard. Mitgliedschaften: Ortsausschuß Tiroler Tourismusverband.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich in einem Gastronomiebetrieb in St. Leonhard eine Kochlehre und gewann während dieser Ausbildungszeit einige Lehrlingswettbewerbe. Anschließend war ich in der elterlichen Pension in Radfeld tätig, die ich im Jahre 2003 von meinem Vater übernahm. Durch einen seit 20 Jahren bestehenden Vertrag mit einem Industriebetrieb in Deutschland verfügt unser Betrieb über ein fixes Kontingent an Gästen, für die wir eine Art Ferienheim betreiben. Diesen Gästen bieten wir Vollpension an. Die weiteren Zimmer belegen wir mit Gästen von der Arbeiterwohlfahrt und von Behindertenwerkstätten. Die Ferienzeiten in Deutschland, Belgien und Holland stellen für unseren Betrieb die Spitzenzeiten dar. Der Betrieb verfügt über 51 Betten (23 Doppel- und acht Einzelzimmer), die auf zwei Häuser aufgeteilt sind. Mein Vater, der stets sehr vorausblickend war, errichtete beispielsweise bereits vor zehn Jahren einen Wintergarten als Nichtraucherzone, als dieses Thema noch gar nicht aktuell war. Im Zuge eines Umbaus wurden auch behindertengerechte Zimmer errichtet. Als kinderfreundlicher Betrieb steht unseren kleinen Gästen ein Kinderspielzimmer zur Verfügung. Im Haupthaus gibt es einen behindertengerechten Personenlift, weiters verfügt unser Haus über eine Sauna, ein Solarium, eine Tiefenwärmesauna mit Farbtherapie, Magnetfeldtherapie sowie einen Fitneßraum. Auf Wunsch bieten wir unseren Gästen geführte Wanderungen bei Sonnenaufgang, in Begleitung des Wirtes, auch können sich unsere Gäste eine Fahrradausrüstung ausleihen. Im Sommer finden Grillabende mit Livemusik statt.

● Zum Erfolg

In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die Entscheidung für den Umbau unseres Gasthofes war eine sehr erfolgreiche. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Uns hat Originalität zu Erfolg verholfen. Indem wir beispielsweise einige behindertengerechte Zimmer

Copyrighted material

errichteten, können wir auch Gästen, die auf einen Rollstuhl angewiesen sind, eine angenehme Unterkunft bieten. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Küchenchef während meiner Ausbildungszeit in St. Leonhard war eine sehr zielstrebige Persönlichkeit. Er erledigte alles, was er anpackte, schnell und gut. Er vermittelte mir, welche Bedeutung eine gute Organisation und die richtige Führung des Personals haben. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Gewinnung neuer Gäste stellt ein wachsendes Problem dar. Mit der Preisgestaltung der Großbetriebe können wir Kleinbetriebe nicht mithalten. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Bei der Auswahl neuer Mitarbeiter spielt der persönliche Eindruck für mich eine große Rolle. Speziell als Zimmermädchen sind auch Mitarbeiterinnen aus türkischen Familien beschäftigt. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere langjährigen Hausgäste sind eine Stärke des Unternehmens. Bedingt durch diesen Kundenstock ist Stabilität garantiert. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Diese beiden Bereiche lassen sich kaum trennen. Als mein Lebenspartner noch nicht im Betrieb tätig war, war eine Trennung zwischen Beruf und Privatleben einfacher. Meine berufliche Tätigkeit geht mittlerweile fließend in das Private über. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte den Betrieb so aufrechterhalten, wie er jetzt ist. Ihr Lebensmotto? Leben und leben lassen.

✱ Müllegger Robert Prof. Dr.

● Zur Person

Beruf: Facharzt für Haut- und Geschlechtskrankheiten. Funktion: Vorstand der Abteilung Dermatologie. Tätig bei: Allgemeines Öffentliches Schwerpunktkrankenhaus Wiener Neustadt., 2700 Wiener Neustadt, Corvinusring 3-5. Geboren - Datum, Ort: 22 Mai 1962, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Andrea, geb. Sticher. Kinder: Antonia (1995) und Clemens (2002). Eltern: Dr. Robert und Dipl.-Ing. Erika. Schöpferische Akte: Zahlreiche Veröffentlichungen zu Themen aus der Dermatologie. Schwerpunkt Lyme-Borreliose. Ehrungen: Sechs Wissenschaftspreise. Mitgliedschaften: Präsident der Wissenschaftlichen Vereinigung der Steirischen Dermatologen, Society for Investigative Dermatology, European Academy of Dermatology and Venerology, Deutsche bzw. Österreichische Gesellschaft für Dermatologie u.a. Hobbies: Laufen, Tennis, Musik, Reisen, Basketball. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Privatordinationen in Graz und Wiener Neustadt, Medical Advisor der Intendis Austria GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Geprägt durch mein Elternhaus und meinen Vater, der ebenfalls Arzt war, wußte ich schon sehr früh, daß auch ich diesen Beruf ergreifen will. Bereits als Jugendlicher hatte ich großes Interesse am Normalzustand bzw. an der Pathologie des menschlichen Organismus. Daher studierte ich nach der Matura in Graz an der Karl-Franzens-Universität Medizin - zunächst mit gebremstem Interesse, weil mir vieles zu wenig praxisorientiert erschien, aber ab dem dritten Studienabschnitt nahm ich die Medizin wirklich ernst und legte fast alle Prüfungen mit Auszeichnung ab. Während dieser Zeit lernte ich auch meinen ersten Mentor und Lehrer Prof. Millner kennen, der an der Universitätskinderklinik tätig war und einen wissenschaftlichen Mitarbeiter auf dem Gebiet der durch Zecken verursachten Krankheiten suchte. Ich erhielt diese Stelle und arbeitete dann speziell auf dem Gebiet der Borreliose vier Jahre mit Prof. Millner. 1989 wurde ich zum Doktor der gesamten Heilkunde promoviert, außerdem erhielt ich von der Republik Österreich ein Stipendium für ein Projekt über Neuroborreliose. In weiterer Folge konnte ich erste Vorträge im In- und Ausland halten und besuchte gemeinsam mit Prof. Millner internationale Kongresse. Parallel dazu absolvierte ich einen Großteil meiner Turnusausbildung zum Arzt für Allgemeinmedizin und strebte unter dem wissenschaftlichen Aspekt eine Ausbildung zum Neurologen an der Universitätsklinik an. Bevor ich jedoch eine Stelle an der Neurologie erlangen konnte, bekam ich ein Angebot von Prof. Kerl, Chef der Hautklinik in Graz, an seinem Haus die Ausbildung zum Dermatologen zu machen. Er war sehr wissenschaftlich orientiert, und meine ersten Publikationen und Vorträge hatten sein Interesse geweckt. So begann ich 1993 meine Ausbildung zum Facharzt für Hautkrankheiten an der Universitätsklinik für Dermatologie und Venerologie in Graz. 1997 war ich schließlich Facharzt und absolvierte anschließend eine Zusatzausbildung am Department of Dermatology der Harvard Medical School in Boston sowie am Department of Dermatology der Tufts University School of Medicine/New England Medical Center in Boston. Für diesen Amerikaaufenthalt hatte ich ein Forschungsprojekt eingereicht, für das ich auch ein Max Kade Stipendium erhielt; es ging dabei um die Untersuchung von Entzündungsabläufen bei verschiedenen Hautformen der Borreliose. Das war eine interessante und lehrreiche Zeit, auch weil ich mit Professor Allen Steere, einer absoluten Kapazität auf dem Gebiet der Borreliose, zusammenarbeiten durfte. Zurück in Österreich war ich dann ab 1998 Oberarzt an der Hautklinik Graz, ehe ich 2001 habilitiert wurde und leitender Oberarzt der Hauptambulanz an der Grazer Hautklinik wurde. Diese Klinik ist im Einzugsgebiet Steiermark und Umgebung die einzige Referenzeinrichtung für schwierige dermatologische Probleme. Ab 2002 war ich außerdem leitender Oberarzt des Labors für Spezielle Dermatologie. Irgendwann kam dann aber der Wunsch nach einer beruflichen Weiterentwicklung. Als die Vorstandsposition für die Dermatologie am Krankenhaus Wiener Neustadt ausgeschrieben wurde, sah ich zwar primär keine großen Chancen, bewarb mich aber dennoch. Motto: Wenn du die Angel nicht ins Wasser hältst, wirst du den Fisch auch nie fangen. Das gesamte Bewerbungsverfahren dauerte rund ein Jahr, und letztendlich wurde ich unter zehn Bewerbern ausgewählt. Das Spannende an dieser Situation war, daß die Dermatologie in Wiener Neustadt erst im Bau war. Als ich 2005 meine Stelle - zunächst als Berater auf Werkvertragsbasis - antrat, gab es weder Ärzte und Schwestern noch irgendeine Infrastruktur, nur eine riesige Baustelle. Vorgabe war, ein Jahr später dort die ersten Patienten aufzunehmen. Das war natürlich eine große Herausforderung und gleichzeitig eine einmalige Chance, diese Abteilung von Beginn an mitzugestalten. Ich konnte ein großartiges Team zusammenstellen, am 15. Februar 2006 wurde die Station, zwei Wochen später die Ambulanz eröffnet. Parallel zu dieser Tätigkeit bin ich bemüht, weiterhin wissenschaftlich zu arbeiten und pflege über diverse Projekte ausgezeichnete Kontakte zu meinem alten Arbeitsplatz in Graz und meinem ehemaligen Labor in Boston.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Am Anfang steht eine Idee, eine vage Vision. Dann beginne ich mit der konkreten Arbeit an diesem Projekt, suche geeignete Studienpatienten, führe Untersuchungen oder Laboranalysen durch, werte Statistiken aus und schreibe die Publikation dazu. Und eines Tages wird aus der ersten Vision Wirklichkeit - diese Umsetzung von Zielen bezeichne ich als Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Es wäre mir selbst gegenüber ungerecht zu behaupten, ich sei nicht erfolgreich. Ich gehöre aber zu den Menschen

Copyrighted material

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn es meiner Familie und mir gut geht, wir gesund und finanziell halbwegs abgesichert sind, sehe ich das als Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich bin zufrieden - man braucht nicht unbedingt einen Ferrari und eine Luxusyacht, um glücklich zu sein. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein Motto ist „Leben und leben lassen", mit Geradlinigkeit und Ehrlichkeit erreicht man seine Ziele am ehesten. Es bringt nichts, auf andere Menschen neidisch zu sein - ist man mit seinem Leben unzufrieden, muß man es eben selbst ändern, das kann einem niemand abnehmen. Erfolg kommt auch nicht von heute auf morgen, ich stecke mir jeweils kleine, erreichbare Ziele, die ich Schritt für Schritt umsetze. Hals über Kopf und um jeden Preis funktioniert gar nichts. Im Betrieb achte ich darauf, daß sich die Gäste bei uns wohl fühlen und zufriedengestellt werden. Der Beruf macht mir große Freude, und das spüren auch die Gäste. Der Erfolg des Heurigen ist aber nicht mein Verdienst alleine, wir arbeiten Hand in Hand, und jeder trägt seinen Teil bei. Es kommt nicht auf eine Einzelperson, sondern auf das Gesamtbild an. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Für mich als Wirtin nicht. Ich muß mich nicht in einer Firma gegenüber anderen profilieren - als Angestellte in einem Unternehmen ist der Konkurrenzkampf sicher größer. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Wir haben zwar hauptsächlich Stammgäste, trotzdem kommen natürlich auch immer wieder neue Gäste. So kam zum Beispiel ein netter Herr zu uns, der ganz Ostösterreich mit dem Fahrrad erkundete, um diesen Teil des Landes besser kennenzulernen. Er wurde selbstverständlich sehr freundlich bei uns aufgenommen, wir organisierten für ihn über Bekannte eine Übernachtungsmöglichkeit, und am nächsten Tag kam er wieder. Später erhielten wir einen Brief von ihm, in dem er sich für die freundliche Aufnahme und gute Bewirtung bedankte. Außerdem kündigte er an, daß er nächstes Jahr wieder kommen wird. Das ist für mich Anerkennung und Erfolg. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ich selbst habe die Konzessionsprüfung für das Gastgewerbe im Mai 1999 erfolgreich und aufgrund meiner Vorkenntnisse auch problemlos abgelegt. Grundsätzlich finde ich aber, daß es in der Gastronomie viel zu einfach ist, den Befähigungsnachweis zu erlangen. Heutzutage kann jedermann ohne vorherige Berufsausbildung einen dreiwöchigen Kurs absolvieren und danach die Prüfung ablegen. Dadurch werden ständig neue Lokale eröffnet und von Leuten geführt, die vom Geschäft eigentlich fast keine Ahnung haben, was ein schlechtes Licht auf die gesamte Branche wirft. Sehr viele dieser sogenannten „Gastronomen" müssen nach zwei Jahren wieder zusperren, weil es nach dieser Zeit mit Finanzamt und Krankenversicherung ernst wird und plötzlich hohe Zahlungen fällig werden. Leider glauben noch immer etliche dieser neuen Selbständigen, daß sie das, was sie einnehmen, auch ausgeben können. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Wir sind ja praktisch ein Familienbetrieb und beschäftigen nur eine Mitarbeiterin. Sie soll aber genauso zufrieden sein wie ihre Chefs, dann funktioniert auch alles reibungslos. Ist die Mitarbeiterin unzufrieden und unmotiviert, färbt das auch auf das Geschäft ab. Daher wird sie von uns auch voll eingebunden, hat ein gewisses Mitspracherecht und muß nicht das Gefühl haben, nur eine Arbeitskraft zu sein. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ein Mitarbeiter muß echtes Interesse an diesem Beruf und Freude am Umgang mit Gästen haben. Wer es nur als Job zum Geldverdienen sieht, ist bei uns fehl am Platz. Die Grundeinstellung muß stimmen, alles andere ergibt sich von alleine. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Der Arkadenhof-Heurige verfügt über 80 Sitzplätze im Lokal sowie 120 Plätze im Gastgarten und ist ganzjährig geöffnet. Wir bieten Wein aus eigenem Anbau und kulinarische Spezialitäten aus der Region. Das Lokal liegt nicht in einem Durchzugsgebiet, daher sind unsere Gäste zum überwiegenden Teil Stammkunden. Eine unserer großen Stärken ist sicher das familiäre Flair und der persönliche Kontakt zu den Gästen. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Wenige Monate nach unserer Eröffnung öffnete in unmittelbarer Umgebung noch ein anderes Lokal auf. Wir verhalten uns seit Beginn fair zueinander. Die Gäste freuen sich über Abwechslung, und wenn wir korrekt miteinander umgehen, haben alle etwas davon. Eine gewisse Vielfalt macht die Region ja auch für neue Gäste interessant. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die beiden Bereiche sind bei uns klarerweise sehr eng miteinander verwoben. Speziell in der Anfangsphase der Selbständigkeit gab es fast kein Privatleben, weil wir uns mit Feuereifer ins Geschäft stürzten und jede Möglichkeit nutzten, um das Lokal bekannt zu machen. Im Laufe der Jahre wird dann der Wunsch nach etwas mehr Privatleben und persönlichem Freiraum stärker - und wenn es nur eine Stunde täglich ist, die ich für mich habe. Diese Zeit nehme ich mir inzwischen auch. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich besuche fallweise Kurse oder Informationsabende des Wirtschaftsbundes und der Wirtschaftskammer. Diese Angebote sind auch wirklich informativ. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Mit einer gesunden Portion Hausverstand und praktischer Arbeit kommt man oft weiter als mit theoretischer, schulischer Ausbildung. Das Leben ist der beste Lehrmeister. Die Berufswahl ist ein entscheidender Schritt, daher sollten junge Leute genau überlegen, welche Richtung sie einschlagen wollen, und ob sie auch die entsprechenden Fähigkeiten mitbringen. Im Berufsleben selbst muß man zuerst eine gute Leistung erbringen und seine Arbeit genau erledigen, ehe man Forderungen stellen kann. Ihr Lebensmotto? Leben und leben lassen!

Nagl Franz

Zur Person

Beruf: Messerschmied, Schlossermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Messerschmiede Verkauf-Schleiferei-Reparatur Franz Nagl, 1140, Wien, Nisselgasse 16. Geboren - Datum, Ort: 6. September 1954, Aspang. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Barbara (1981) und Anita (1982). Eltern: Johanna und Josef. Ehrungen: Beliebteste Nahversorger (Auszeichnung durch die gewerbliche Wirtschaft). Hobbies: Natur, Kräuterkunde.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1958 bis 1962 besuchte ich die Grundschule in Aspang, maturierte und begann das Studium der Theologie an der Universität Wien. Durch einen schweren Unfall war ich gezwungen, in meinem Leben neue Perspektiven zu finden, und so begann ich als Arbeiter im Reinhardt Seminar. Ich arbeitete mich zum Bühnenmeister hinauf und verbrachte dort insgesamt 14 Jahre. Um meinen Interessen und Fähigkeiten nachzukommen, schloß ich 1985 meine Schlosserlehre als Meister ab. 2002 beendete ich auch meine Ausbildung zum Messerschmied und machte mich 2004 selbständig.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich persönlich bedeutet Erfolg, etwas Außergewöhnliches zu leisten, das meinen Kunden und mir Freude bereitet, da ich auf Wunsch Unikate anfertige. Mit meinen handwerklichen Fähigkeiten habe ich

Copyrighted material

die Möglichkeit, Geschenke zu meistern, die nicht nur den Auftraggeber, sondern auch den Beschenkten glücklich machen. Ich habe mein Hobby zum Beruf gemacht und rate jedem, es genauso zu machen. Schätzen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich den Sinn des Lebens erkannt habe. Mein Leben ist sowohl im Privatbereich als auch im beruflichen Sinn erfüllend, und ich würde jeden Schritt genauso wieder machen. Ich finde mich auch deshalb erfolgreich, weil ich neben meiner Tätigkeit als Messerschmied und Schlossermeister auch drei Patente angemeldet habe, und zwar für Laufschuhe, den „Gesundheitsbecher" und einen hygienischen Klomuschelreiniger. Ich habe noch ca. 20 neue Ideen, vor allem in den Sparten Medizin und Technik. Noch erfolgreicher würde ich nur werden, wenn ich einen Geschäftspartner finden würde, der diese Gedanken mit mir teilt. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich hatte am Reinhardt Seminar eine für andere Menschen erfolgreiche Karriere hinter mir und, was heute vor allem zählt, einen sicheren Posten. Trotzdem wußte ich, daß ich auf Dauer dort nicht glücklich werden konnte. Meiner Affinität zu Stahl und meiner handwerklichen Fähigkeit verdanke ich es, daß ich den Mut aufbrachte und alles hinter mir ließ, um das zu tun, was wieder Freude in mein Leben brachte. Dieser Tatsache und der Unterstützung meiner Frau Renate habe ich meine heutige Position zu verdanken. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Originalität ist auf jeden Fall besser. Ich fertige kleine Kunstwerke an, die sowohl Ideen meiner Kunden als auch meine eigenen repräsentieren. Würde ich das nicht tun, wäre ich nur ein Messerschmied, der mit seiner Arbeit nichts Einzigartiges vollbringen kann. Außerdem bin ich ein Mensch, der sich immer nur auf sich selbst verläßt und mit der Meinung anderer sehr vorsichtig umgeht. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich arbeite momentan mit einem bekannten Atomwissenschafter zusammen, dessen Namen ich nicht nennen will. Dieser Mann gab mir die Möglichkeit, ein neues Schmiermittel zu erfinden, und somit habe die Gewißheit, daß man, wenn man nur die Begeisterung und das Interesse für eine Sache an den Tag legt, alles schaffen kann, auch wenn man nicht die ideale Ausbildung oder gar ein Studium aufweisen kann. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Der Wiener Wirtschaftsfonds interviewte mich, und bei dieser Gelegenheit konnte ich über meinen Beruf sprechen. Ich hatte auch die Möglichkeit, über meine außergewöhnlichen Arbeiten zu sprechen, wie etwa Jagdmesser, Rasiermesser und Samuraischwerte, die allesamt Unikate sind. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Ich liefere eine genaue, präzise und gewissenhafte Arbeit, die nicht darin besteht, ganz einfach Stahl zu bearbeiten, sondern weit darüber hinaus geht. Durch mein Privatstudium lerne ich auch die Atomstruktur der Materialien kennen und kann somit Stahl ohne Verletzungen bearbeiten, was sich wieder in der längeren Haltbarkeit und Strapazierfähigkeit äußert. Ich führe einen Einmannbetrieb und habe, ohne auf andere Rücksicht nehmen zu müssen, die Möglichkeit, auf alle Kundenwünsche einzugehen. Das ist auch der Grund, warum ich jede Spezialanfertigung, wie ein individuell angefertigtes Messerset, übernehmen und höchste Qualität garantieren kann. Würde ich einen Menschen finden, der die Begeisterung mit mir teilt, wäre ich gerne bereit, diesen auszubilden. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Es gibt in Wien keinen Mitbewerb, der so individuell auf seine Kunden eingeht, was allerdings nichts damit zu tun hat, daß es keiner kann, sondern damit, daß mein Beruf ein aussterbender ist.

✱ Naske Christoph Dr. jur.

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Rechtsanwaltskanzlei Dr. Christoph Naske, 1010 Wien, Parking 10. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Dr. Elke. Mitgliedschaften: Juristenverband, Club der Wiener Rechtsanwälte, Rechtsanwaltskammer Wien. Hobbies: Literatur, Golf, Schifahren, Musik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Fachvorträge.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Unterstufe an einem Gymnasium in Wien und Wieselburg (NÖ) wechselte ich an die Handelsakademie Waidhofen/Ybbs, wo ich mit ausgezeichnetem Erfolg maturierte. Im Anschluß daran leistete ich den Zivildienst ab und studierte Rechtswissenschaften unter Mindestzeit. Unmittelbar nach dem Ende des Studiums begann ich als Rechtsanwaltsanwärter in der Kanzlei Patzak, Krauss & Kollegen als Rechtsanwaltsanwärter zu arbeiten. Das Gerichtsjahr absolvierte ich neben meiner Arbeit. Im Oktober 2005 bestand ich die Rechtsanwaltsprüfung. Seit 2. Mai 2006 führe ich meine eigene Rechtsanwaltskanzlei in der Wiener Innenstadt. Da ich den Anwaltsberuf als einen universellen Beruf betrachte, biete ich meinen Klienten, Privatpersonen sowie Unternehmen, ein sehr breites Leistungsspektrum vom Familienrecht über das Wirtschaftsrecht bis hin zum Öffentlichen Recht.

> „An den Grundzügen mancher Vorbilder kann man sich durchaus anlehnen und orientieren."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Freude an meiner Tätigkeit. Natürlich gehört auch wirtschaftlicher Erfolg zu meinem Erfolgsverständnis. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin mit dem bisher Erreichten sehr zufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Das Vertrauen meiner Klienten ist das Um und Auf für meinen Erfolg als Rechtsanwalt. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Meine Vorgehensweise hängt von der Art des jeweiligen Problems ab. Meistens ist es vernünftig, die Ursachen eines Problems zu finden. Kenne ich die Konflikte und Ziele meines Mandanten, kann ich mit ihm eine Strategie erarbeiten, die zur Lösung führen. Manchmal führen auch Umwege zum Ziel. Wichtig ist, daß ich gemeinsam mit dem Klienten den geeigneten Weg finde. Der Klient muß mit der Lösung einverstanden sein und Risiken auf dem Weg zum Ziel kennen, falls welche zu erwarten sind. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich meine, daß Persönlichkeiten aufgrund ihres Verhaltens oder Charakters interessant sein können, sicher nicht aufgrund des Berufs, den sie ausüben. An den Grundzügen mancher Vorbilder kann man sich durchaus anlehnen und orientieren. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Meine Kanzlei ist klein, aber fein. Ich kann durch die flexible Unternehmensstruktur individuell auf jeweilige Klientenanliegen eingehen. Da ich meine Fälle selbst bearbeite, bin ich immer bestens über alle Umstände und Sachverhalte meiner Klienten informiert. Meine Mandanten können sich darauf verlassen, daß ich ganzheitlich orientierte Lösungen anstrebe. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich möchte zwischen Beruflichem und Privatem nicht wirklich trennen, weil ich 24 Stunden am Tag und sieben Tage in der Woche Rechtsanwalt bin. Da ich meinen Beruf mit der allergrößten Freude ausübe, spielt er für mich die ganze Zeit eine Rolle. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate jedem, jenen Beruf zu ergreifen, der ihm Freude bereitet. Auf lange Sicht zählt der Spaß an den Aufgaben und Inhalten, mit denen man sich befaßt. Wichtig ist es, seinen Weg konsequent zu gehen, dabei muß man mitunter auch Risiken in Kauf nehmen und härtere Zeiten überstehen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich habe vor, meine Kanzlei auszubauen und sie auch personell zu vergrößern. Auch Partnerschaften kann ich mir in der nahen Zukunft gut vorstellen. Wenn ich mir mit meiner Kanzlei einen Namen gemacht hat, wünsche ich mir natürlich einen guten Geschäftsverlauf und viele zufriedene Mandanten. In privater Hinsicht werde ich bald heiraten und eine Familie gründen.

Copyrighted material

Erfolg. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die politisch intensivste Tätigkeit war wohl meine Zeit als Klubobmann von 1990 bis 1994, in der ich zum Funktionieren der großen Koalition zumindest beitragen durfte. Dies lag aber auch daran, daß mir diese Funktion als überzeugtem Parlamentarier am meisten entgegenkam. Ich bedaure auch, daß das Parlament in Österreich zunehmend an Bedeutung verliert. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es gibt zwei Personen, die für mich wichtig waren: zunächst Dr. Josef Klaus, der mich in das Bundeskanzleramt holte und stets sehr förderte, und dann Dr. Hans Igler, der sich sehr stark für mich engagierte, und durch den ich auch in den Nationalrat gekommen war. An ihm faszinierte mich vor allem seine Vielseitigkeit. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erhielt Anerkennung seitens der politischen Kollegen, aber auch aus der Bevölkerung. Ich freue mich natürlich über Lob, aber im Grunde kann man nur selber wirklich einschätzen, was man gut gemacht hat, und in dieser Hinsicht war ich immer auch sehr anspruchsvoll und selbstkritisch. Meines Erachtens hat die heutige Politik die Fähigkeit zur Selbstkritik leider weitgehend verloren. Welches Problem scheint Ihnen in der Politik als ungelöst? Ich denke, da gibt es vor allem das Problem der Glaubwürdigkeit. Der überhandnehmende Populismus in der Politik könnte zu einem Problem werden. Die oft zitierte Politikverdrossenheit hängt sicher auch mit dieser Entwicklung zusammen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche ist heute für mich nicht mehr so ein Problem, meine Kinder sind erwachsen, und meine Tätigkeit an der Universität Innsbruck läßt mir genügend Freiraum. Früher in der Politik war es zweifellos eine große Belastung. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es ist Aufgabe meines akademischen Berufes, die Jugend zu Offenheit und Aufgeschlossenheit zu erziehen. Ich bin von meiner Grundeinstellung her ein Humanist. Junge Menschen sollen die Erkenntnis erlangen, in welche Richtung Entwicklungen gehen, und zu welchem Zeitpunkt sie sich auch engagieren müssen. Ich wünsche mir, daß sich die junge Generation durch eine kritische und selbstkritische Position im Leben zu behaupten weiß. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich bin ja noch einige Zeit an der Universität tätig, wo ich mich durchaus einer gewissen Beliebtheit erfreue. Danach habe ich mir vorgenommen, noch einiges zu schreiben, einerseits zu europäischen Themen und andererseits Memoiren, die weniger Memoiren sind, sondern vielmehr eine machtpolitische Analyse auf der Basis meiner eigenen Erfahrungen. Ihr Lebensmotto? Freude durch Offenheit.

✱ Nemec Elfriede Mag. rer. nat.

● Zur Person

Beruf: Psychologin und eingetragene Mediatorin. Funktion: Selbständig tätig in eigener Praxis. Geboren - Datum, Ort: 4. Dezember 1940, Innsbruck. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Johann Schapler. Kinder: Christian (1961) und Karin (1962). Hobbies: Studium des menschlichen Verhaltens, Lesen, Schreiben, Sport, Musik, Theater, Natur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Erziehungsberatung, Paarberatung und Verhaltenstraining.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volks- und Hauptschule in Innsbruck. 1955 begann ich meine Lehre zur Damenkleidermacherin und schloß diese im Jahr 1958 mit dem Gesellenbrief ab. Anschließend arbeitete ich zwei Jahre in der Firma Hubertus Trachtenmode, ehe ich meine Kinder zur Welt brachte und bis 1969 in Karenz blieb. In der Folge arbeitete ich bis 1995 in verschiedenen Betrieben als Kundenberaterin und Maßschneiderin. Es war immer mein Lebenswunsch, Psychologie zu studieren. Mit 55 Jahren entschloß ich mich, die Studienberechtigungsprüfung für Psychologie zu absolvieren, und begann 1997 mit meinem Studium an der Universität Innsbruck, das ich 2004 abschloß. Ich absolvierte einige Zusatzausbildungen in den Bereichen Mediation, Erziehungsberatung, Verhaltenstherapie und Traumdeutung. Seit Dezember 2004 bin ich als eingetragene Mediatorin und Psychologin tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Selbstverwirklichung. Es war immer mein Wunsch, Psychologie zu studieren, und es war nicht einfach, dieses Ziel zu erreichen, aber ich habe laufend darauf hin gearbeitet und es so letztlich realisiert. Erfolg bedeutet für mich auch, etwas bewirken zu können. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich wollte meine persönlichen Wünsche und Interessen mit meinem Berufsziel verbinden, und dieses Vorhaben habe ich durch eine effiziente Ausbildung untermauert, daher sehe ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein Interesse gilt den Menschen, ihren Problemen und ihren Verhaltensweisen. Ich kann sehr gut zuhören, weiters glaube ich, daß mein großes Einfühlungsvermögen wesentlich an meinem Erfolg als Psychologin beteiligt ist. Ich bin sehr kommunikativ und verfolge meine Ziele und Träume konsequent. Ich habe mich schon früher auf dem Gebiet der Psychologie autodidaktisch ausgebildet, deswegen war mein Studium die logische Konsequenz. Es war auch immer mein Ziel, einmal als selbständige Psychologin zu arbeiten. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfahre viel Anerkennung von meinem Umfeld. Meine Familie und mein Freundeskreis finden es bewundernswert, daß ich mit 55 Jahren noch einmal durchgestartet bin, aber auch meine Klienten bringen mir viel Wertschätzung entgegen. Es freut mich sehr, wenn mich Klienten einige Monate nach Beendigung unserer Gespräche anrufen und mir mitteilen, daß ich ihnen weitergeholfen habe. Das ist eine große Anerkennung für mich und zeigt mir, daß meine Arbeit Sinn hat. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es ist leider immer noch so, daß die Menschen glauben, als psychisch krank abgewertet zu werden, wenn sie eine psychologische Unterstützung in Anspruch nehmen. Häufig besteht auch große Unklarheit darüber, daß psychologische Beratung nicht die Behandlung einer Krankheit ist, wie in der Psychiatrie, sondern eine Unterstützung in schwierigen persönlichen Lebenslagen darstellt. Es ist leider viel zu wenig anerkannt, wie wichtig es wäre, gemeinsam mit einer neutralen Person die Ursachen von oft unlösbar scheinenden Problemen herauszufinden. Ich versuche den Menschen zu vermitteln, daß es sehr hilfreich sein kann, mit professioneller Unterstützung sein Leben wieder in den Griff zu bekommen. Würde man im Vorfeld etwa einmal im Monat das Gespräch mit einem Psychologen suchen, könnte man viele seelische und körperliche Probleme schneller und leichter lösen bzw. vermeiden. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich bilde mich sehr viel weiter, so habe ich im Laufe meiner selbständigen Tätigkeit ein Fernstudium am IBW (Institut für Berufliche Weiterbildung) absolviert. Da die Probleme im Familien- und Paarbereich sehr weitreichend sind, entschloß ich mich für das Studium der Verhaltenstherapie und Erziehungsberatung, das sich aufgrund meines abgeschlossenen Psychologiestudiums verkürzte, sodaß ich beide Bereiche innerhalb eines Jahres abschließen konnte. Das Studium von Literatur erfüllt mich sehr und findet ständig statt. Welche Ziele haben Sie sich

Copyrighted material

空白

sehr stark mit wirtschaftlichen Faktoren einher geht. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich meine Ziele großteils erreichen konnte und die für mich wichtige innere Zufriedenheit verspüre. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Zeit meines Lebens bemüht, meine Standpunkte klar zu vertreten, nahm ich Abstand von zwiespältigem Verhalten, was meine Gedanken für Entscheidungen freimachte und meinen Horizont entscheidend erweiterte. Natürlich sind Ausdauer und konsequentes Arbeiten ebenso wichtig, um erfolgreich zu werden und vor allem zu bleiben. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Während meiner Tätigkeit in der Baufirma PORR in Wien hatte ich einen Gruppenleiter, mit dem es immer wieder Diskussionen zu verschiedensten Themen gab, woraus im Laufe der Zeit immense Spannungen resultierten, die beinahe nicht mehr tragbar waren. Nach meiner Zuteilung durch meinen Vorgesetzten zu einer Gruppenleiterin entspannte sich die Situation, da ich nach meinen Vorstellungen in der Lage war, verschiedene technische Probleme zu lösen, was ein unbeschreibliches Erfolgsgefühl in mir auslöste. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Onkel, der leider verstarb, als ich dreizehn Jahre alt war, prägte mich sehr in meiner beruflichen Ausrichtung, da er mich immer wieder auf verschiedene Baustellen mitnahm und mir so erst Zugang zu der Materie des Bauwesens ermöglichte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die Anerkennung im Freundes- und Familienkreis stand für mich immer im Vordergrund, da ich hier immer wieder Unterstützung bekam, meinen Weg weiterzugehen. Natürlich gibt es auch immer wieder ausgesprochenes Lob meiner Kunden, die ich als Zivilingenieur betreue und die sich positiv zu abgewickelten Projekten äußern. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche Rolle, da sich erfolgreiche Unternehmen nur mit ausgezeichneten Mitarbeitern gegenüber ihrer Konkurrenz behaupten können. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? In erster Linie durch meine Vorbildfunktion, die ich versuche, in vielen Bereichen vorzuleben. Die Tatsache, daß ich mich voll für die Schule einsetze, hat sicher motivierende Wirkung auf meine Mitarbeiter. Ebenso wichtig ist ein positives Betriebsklima, um eine harmonische Basis des Zusammenarbeitens zu schaffen und die Mitarbeiter wiederum motiviert, zum Erhalt dieses Zustandes beizutragen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Der Egoismus der Jugend nimmt leider mit den Jahren immer stärker zu, und die Toleranz sinkt unaufhörlich. Diesen Trend gilt es umzukehren, damit Jugendliche unter Beachtung der eigenen Zielsetzungen wieder ein Gefühl für die Probleme und Anliegen anderer entwickeln, was in Kombination mit stetiger Weiterbildung und der Bereitschaft, selbst etwas mehr zu leisten als andere, sicher die Eckpunkte für die Erhaltung des Leistungsniveaus darstellt. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Meine Ziele liegen vor allem darin, die Erarbeitung und Umsetzung des Leitbildes für unsere Schule, das uns schon einige Zeit beschäftigt, weiter zu betreiben, da hier noch Kontakte zur Wirtschaft geknüpft werden müssen und verschiedene andere Probleme noch ungelöst sind. Weiters möchte ich den Kunstsektor stärker in unsere Ausbildung integrieren und in weiterer Folge eventuell eine Ausbildungsreform umsetzen, die uns auf EU-Niveau anhebt und eine Aufwertung der gesamten Schule bedeuten würde.

✱ Neururer Ingo

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: INGOLUTION EDV-Organisations- und BeratungsgmbH, 1040 Wien, Weyringergasse 28a-30/Stg. 3/Top 3b. Geboren - Datum, Ort: 22. Jänner 1969, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Claudia Schmid-Neururer. Kinder: Mika (2004). Eltern: Dipl.-Ing. Alfred und Helga. Hobbies: Pilot von Motorflugzeugen, Laufen, Schifahren, Fotografie, Familie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gesellschafter der Affam - gebäude anlagen prozesse it consulting GmbH, Krems; Ingo Neururer, EDV-Einzelunternehmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der Fachschule für Hoch- und Tiefbau im Jahre 1989 leistete ich zunächst den Präsenzdienst ab, bevor ich 1991 nach Wien zog. Ich absolvierte einen EDV-Kurs und arbeitete nach dessen Abschluß als CAD-Zeichner in einem Vermessungsbüro. Nach einem Jahr wechselte ich als Entwickler in eine größere Firma und arbeitete anschließend in einem Steuerberatungsbüro an der Entwicklung einer fachspezifischen Software mit. Dann aber wechselte ich auf die technische Schiene, der ich bis heute treu geblieben bin. 1996 gründete ich auf diesem Gebiet auch einen eigenen Betrieb, 2004 stellte ich meinen ersten Mitarbeiter ein, und die Zahl meiner Mitarbeiter wuchs bis heute auf acht Angestellte an. Wir sind vor allem in der umfassenden EDV-Betreuung tätig; ein weiteres Aufgabengebiet stellt die Beratung und Betreuung von Gebäudeverwaltungen in der Umsetzung EDV-spezifischer Anliegen dar, wo wir schon im Vorfeld versuchen, den Grundstein für entsprechende Planungen zu legen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Visionen umsetzen zu können und die daraus formulierten Ziele zu erreichen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich meine Ziele größtenteils verwirklichen konnte. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Bewußt machte ich mir den Erfolg erst zu der Zeit, da mein eigenes Büro viele Kunden anzog, die mit unserer Arbeit sehr zufrieden waren. Rückwirkend betrachtet wurde der Grundstein sicherlich schon viel früher gelegt, trotzdem stand Erfolg für mich damals nicht im Vordergrund. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Sicherlich meine Frau, die mich in meinem Tun unterstützte, immer wieder ihre Kreativität mit einbrachte und als Motivator fungierte. Auch von meiner Familie in Tirol und hier speziell meiner Schwester Tina, bekam ich immer wieder den nötigen Rückhalt, um weiterzumachen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Da wir in unserer Branche nur aktiv werden, wenn es irgendwelche Probleme gibt, wird zumeist stark an anerkennenden Worten gespart. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die interne und externe Kommunikation gestaltet sich oft dahingehend schwierig, aus verschiedenen Formulierungen den wahren Kern eines Problems zu erkennen und entsprechend darauf zu reagieren. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche Rolle, da sie den Erfolg eines Unternehmens mittragen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Neben einer entsprechenden fachlichen Ausbildung ist für mich die Tätigkeit während des Probemonats entscheidend, da man erst hier wirklichen Einblick in die Arbeit und das Verhalten eines Mitarbeiters gewinnt. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich organisiere immer wieder kleine Events für meine Mitarbeiter, was in nächster Zeit sicherlich noch zu forcieren sein wird. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich denke, daß sie mich eher als Kollegen denn als Vorgesetzten sehen, allerdings sind auch ab und an unpopuläre Entscheidungen zu treffen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Es war mir immer wichtig, einen möglichst freundschaftlichen Kontakt zu meinen Kunden aufzubauen, die Aufgaben bestmöglich zu erfassen und schlußendlich auch technisch umzusetzen. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Natürlich versuche ich mich in bezug auf Angebote von Mitbewerbern auf dem laufenden zu halten, was natürlich zeitmäßig nicht immer leicht zu bewerkstelligen ist. Wie vereinbaren

Copyrighted material

selbst gesteckte Ziele zu erreichen und mit dem Erreichten im Rückblick ebenfalls noch zufrieden zu sein. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, in Bezug zu meinen gesteckten Zielen bin ich sehr zufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Aus dem Aufbau von zwischenmenschlichen Beziehungen sowohl im Beruf als auch im Privatleben schöpfe ich unverzichtbares Potential. Daraus entstehen Netzwerke, die im modernen Wirtschaftsleben nicht wegzudenken sind. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Bei der Erste Bank hatte ich tatsächlich mehrere hervorragende Mentoren, von denen ich mir einiges an Managementwissen und Erfahrung für meinen weiteren beruflichen Weg mitnehmen konnte. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Unsere Mitarbeiter sind ausnahmslos hochqualifizierte IT-Fachleute. Damit ihre Fähigkeiten optimal und effizient verwertet werden können, sind obendrein enorme soziale Kompetenz und Teamfähigkeit gefordert. Ich erwarte überdurchschnittlich viel von den potentiellen Bewerbern, weil die Struktur des Unternehmens auf der Basis der fachlichen Kompetenz unser Mitarbeiter aufgebaut ist. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unser Fokus ist sehr klar ausgerichtet; wir sind konzentriert auf die Bereiche, in denen wir die meiste Erfahrung haben. Wir entwickeln daher auch unsere speziellen Kenntnisse auf unseren Interessensgebieten ständig weiter. Die Vergangenheit hat gezeigt, daß wir der Konkurrenz, was technisch-wissenschaftliche Kenntnisse und vor allem moderne Organisation und Struktur anbelangt, weit voraus sind. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Unsere Kunden werden von unserem bestens ausgebildeten Personal betreut. Der Zugewinn an Top-Fachleuten ist auch unmittelbar mit dem Unternehmenserfolg verbunden. Meine Aufgabe ist klar die eines Steuermannes, der die Organisation in die entsprechenden Bahnen lenkt. Die Expansion in andere Länder wird auch erfolgen. Im privaten Bereich ist die Gründung einer Familie geplant, was dem Leben eine wesentliche Komponente hinzufügt.

✱ Nordberg Joachim Dr. med.

● Zur Person

Beruf: Facharzt für Haut- und Geschlechtskrankheiten. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dr. Joachim Nordberg Facharzt für Haut- und Geschlechtskrankheiten, 1170 Wien, Dombacherstraße 21/1/1 D14. Geboren - Datum, Ort: 21. Dezember 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Georgia. Kinder: Söhne David (1990) und Philip (1992), Elena-Maria (2001). Eltern: Oberst Alfred und Edith. Besondere Vorfahren: Vater war stellvertretender Militärattaché in Washington D.C. und arbeitete für die UNO in der Republik Kongo. Schöpferische Akte: Praktische Laserchirurgie, 1992 (Buchartikel), diverse Fachartikel. Mitgliedschaften: Österreichische Gesellschaft für Dermatologie, Österreichische Gesellschaft für Operative Dermatologie. Hobbies: Kosmetik, Autos, Familie, Reisen (Meer), Wohnen/Design. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Kosmetikstudio (Microdermabrasion, Reviderm, Biplace), angeschlossen an die Ordination.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Aufgrund der beruflichen Tätigkeit meines Vaters als Militärattaché absolvierte ich Volksschule und Gymnasium teilweise in Washington D.C., erst ab der sechsten Klasse besuchte ich fix die American International School in Wien, die ich 1983 mit Matura und Highschool Graduation erfolgreich abschloß. Anschließend studierte ich Medizin an der Universität Wien und promovierte im Mai 1989 zum Doktor der gesamten Heilkunde. Wenige Monate später begann ich als Zeitsoldat im Heeresspital, wo ich insgesamt vier Jahre tätig war. Von 1989 bis 1991 arbeitete ich außerdem als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Ludwig-Boltzmann-Institut für Zellbiologie und dermato-venerologische Serodiagnostik. Danach trat ich im Heeresspital meine zweijährige Facharztausbildung an, anschließend absolvierte ich im SMZ-Ost meine weitere Turnusausbildung mit Gegenfächern, darunter auch Plastische Chirurgie. Ab September 1994 machte ich die restliche Facharztausbildung bei Prof. Dr. Klaus Konrad und erhielt im September 1996 mein Facharztdiplom. Als Facharzt war ich dann noch knapp ein Jahr im SMZ-Ost tätig, ehe ich mich im Sommer 1997 mit einer eigenen Praxis selbständig machte. Meine Spezialgebiete sind - wie schon im SMZ-Ost - Laserbehandlungen sowie kosmetische Dermatologie. Außerdem betreibe ich seit Mai 2006 mit meiner Frau ein Kosmetikstudio, das an die Ordination angegliedert ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mir sehr hohe Ziele zu stecken - und wenn ich nur die Hälfte davon erreiche, bin ich zufrieden und erfolgreich. Neben der Zufriedenheit ist auch die Freiheit, die man sich mit der Arbeit erwirtschaftet, ein wichtiger Erfolgsfaktor. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich sehe mich als jemand, der es geschafft hat, das zu werden, was er werden wollte - und zwar mit Konsequenz und Fleiß, und nicht aufgrund persönlicher Beziehungen oder anderer äußerer Einflüsse. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Zielstrebigkeit und Konsequenz. Schon Anfang der achtziger Jahre las ich einen Bericht über den geplanten Bau des SMZ-Ost, über lange Turnus-Wartezeiten und die Ärzteschwemme. Trotzdem sagte ich mir damals ganz klar: in diesem Spital werde ich eines Tages arbeiten. Bereits 1985 wußte ich, daß ich Dermatologe werden will. Auch an diesem Ziel arbeitete ich konsequent und mit viel Fleiß und Einsatz. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Primarius Dr. Kurt Steyrer, der letztendlich die Liebe zur Dermatologie in mir weckte, und der leider tödlich verunglückte Prof. Dr. Klaus Konrad, bei dem ich im SMZ-Ost meine Facharztausbildung beendete, waren für meinen Berufsweg prägende Persönlichkeiten und fast schon Vaterfiguren. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Chronische Erkrankungen sind in meinem Fachgebiet eines der großen, derzeit nicht wirklich lösbaren Probleme. Das spielt in den Bereich der Psychologie hinein und ist ein äußerst heikles Kapitel. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Meine Schwerpunkte sind die Laser- und Kosmetikdermatologie. In Verbindung mit unserem Kosmetikstudio im Haus, wo auch medizinische Kosmetik angeboten wird, können wir auf diesem Gebiet eine umfassende und kompetente Behandlung anbieten. Eine weitere Stärke meiner Praxis ist die gute Organisation und Zeiteinteilung - es gibt für die Patienten kaum Wartezeiten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das funktioniert eigentlich ganz gut, ich kann mich nicht beklagen. Es ist mir wichtig, mich zurückziehen zu können und innerhalb der Familie Ruhe und Kraft zu finden. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? In unserem Beruf wird man immer mehr zum Dienstleister und sollte sich auch entsprechend verhalten. Ehe man eine eigene Praxis eröffnet, sollte man sich sehr genau informieren und geeignete Seminare besuchen, damit man nicht in eine finanzielle Falle tappt. Natürlich sind Fleiß, Zielstrebigkeit und ständige Fortbildung unabdingbare Voraussetzungen, um als Mediziner erfolgreich zu werden. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte mit meiner Praxis weiterhin erfolgreich sein, aber nicht - wie viele Generationen vor mir - quasi in der Ordination „sterben". Ihr Lebensmotto? „Jedem Menschen Recht getan ist eine Kunst, die keiner kann."

Copyrighted material

R

dieser Zeit bereits gut entwickelten Fremdenverkehrs interessiert. Neben der Mithilfe in diesem Betrieb konnte ich eine einschlägige schulische Bildungsmaßnahme für die Land- und Gastwirtschaft in Innsbruck besuchen. Nach 14 Monaten kehrte ich wieder nach Hause zurück. Aufgrund der im Zillertal erworbenen Eindrücke und Erkenntnisse war mir klar, daß das West-Ost-Gefälle der Standards in Gastronomie und Landwirtschaft nicht rasch wettzumachen war. In Bezug auf die Größe beurteilte ich die Landwirtschaft meiner Eltern aus mittel - und längerfristiger Sicht als nicht überlebensfähig. Daher kam ich zur Überzeugung, zusätzlich zur Landwirtschaft eine berufliche Beschäftigung anstreben zu müssen, um meine wirtschaftliche Existenz abzusichern. Wegen der damals durchwegs vorliegenden Meinung, kleinere und mittlere Landwirtschaften hätten wirtschaftlich positive Perspektiven, wurde ich sogar als arbeitsunwillig angesehen. Durch Kontakte und Beziehungen meines Vaters zum damaligen Direktor der Raiffeisenkasse Murau, Herrn Alois Grassl, wurde ich 1971 als Mitarbeiter in die Raiffeisenbank aufgenommen. Ich konnte den Beruf Bankkaufmann, wie man sagt, von der Pike auf erlernen. Im Zeitraum 1978 bis 1988 führte ich bereits erfolgreich die neu errichtete Zweigstelle Stolzalpe der Raiffeisenkasse Murau. In dieser Zeit absolvierte ich auch die erforderliche Ausbildung an der Raiffeisenakademie in Wien. Der Vorstand der Stadtsparkasse Murau, die Herren Alfred Kalcher und Mag. Hans Amberger, traten 1988 mit dem Angebot an mich heran, in den Dienst der Stadtsparkasse einzutreten. Die Entscheidung, diesen Beschäftigungswechsel zu tätigen, war für mich nicht problemlos zu treffen, da ich bereits im Raiffeisenverband über viele Kontakte und von Freundschaft geprägte Verbindungen verfügte. Ab Dezember 1988 übernahm ich die Filialen der Stadtsparkasse Oberwölz und St. Peter. Die geschäftliche Entwicklung dieser Zweigstellen gestaltete sich besonders in Folge meiner weitreichenden Kontakte hin zum regionalen Wohnbau einerseits und meiner guten Beziehungen zu den Förderabteilungen des Landes Steiermark andererseits sehr positiv. Die Stadtsparkasse wurde 1990 von der Erste Bank übernommen. 1995 wurde die Verkaufsleiterstelle in der Filiale Murau vakant. Die Betrauung mit dieser Funktion war für mich eine hohe Auszeichnung und daher auch ein entscheidender Karriereschritt. Ab 2000 bin ich aufgrund der Übernahme der Bank durch die Steiermärkische Sparkasse Vorstand und Leiter der Filiale Murau.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, den Anforderungen meiner beruflichen Verantwortung zu entsprechen, meine mir übertragenen Aufgaben zu erfüllen. Jeden Vertragsabschluß durch meine persönlichen Kontakte und Aktivitäten erlebe ich ebenfals als Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Permanenter Mißerfolg würde in meiner beruflichen Situation nicht tragbar sein. Da ich unsere Marktposition in diesem Feld intensivst beworbener Kunden durch den Mitbewerb zumindest halten kann, sehe ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? In der Fülle des Berufsumfeldes legte ich auf den Verkauf einiger spezieller Produkte meinen Aufgabenschwerpunkt. Dazu muß man auf allen zur Verfügung stehenden Beziehungsebenen von Vertrauen getragene Kundenkontakte aufbauen. Es geht darum, rascher und am Kunden orientierter zu handeln als die Konkurrenz. Diese Prämissen habe ich stets verfolgt. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Meine jahrelange Berufserfahrung lehrt mich, daß mit Flexibilität, Kreativität und Optimismus Lösungen täglich anfallender Herausforderungen am ehesten erreicht werden. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Spätestens als ich die Bankfiliale auf der Stolzalpe aufbauen konnte, empfand ich mich als erfolgreich. Dazu kommt, daß ich in dieser Filiale neben meiner beruflichen Arbeit auch ein Reisebüro mit breit gestreuten Kundengruppen führte. Zusätzlich war ich in diesem Zusammenhang auch als Reiseleiter tätig. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Der Mut zur beruflichen Veränderung mit dem Eintritt in die Sparkasse Murau war eine erfolgreiche Entscheidung. Darüber hinaus gab es eine Vielzahl kleinerer, nicht so gravierender Entschlüsse, die sich gesamt gesehen als vorteilhaft erwiesen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ich bin überzeugt, mit dem Wirken meiner Persönlichkeit quasi als Markenzeichen erfolgreich zu sein. Geschäftliche Erfolge werden ausschließlich durch die Authentizität des Verkäufers, durch Vertrauen zu seiner Person erreicht. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Direktor Alois Grassl hat mir die berufliche Laufbahn zum Bankkaufmann über die fundierte und umfassende Ausbildung in der Raiffeisenkasse Murau ermöglicht und damit meinen beruflichen Lebensweg geprägt. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Das Angebot, in den Dienst der Sparkasse zu treten, die Betrauung mit der neu errichteten Bankfiliale auf der Stolzalpe und letztlich die Überantwortung der Leitung der Filiale der Steiermärkischen Sparkasse Murau empfinde ich als Wertschätzung und Anerkennung. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Im vernetzten Filialbetrieb wird teilweise keine Rücksicht auf regionale Unterschiede genommen. Der im Vergleich zu anderen Regionen wirtschaftlich relativ schwache Bezirk Murau wird in Bezug auf Zielerreichungen von den zentralen Stellen nicht den geringeren Erfolgschancen entsprechend differenziert bewertet. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Im Prinzip eine wesentliche! Aufgaben und Ziele werden nur mit menschlich und fachlich guten Mitarbeitern erreicht. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Finanzielle Anreize zu Mehrleistungen werden zwar geboten, ich bin jedoch der Auffassung, daß ein angenehmes, entspanntes und gutes Betriebsklima äquivalente Motivation ist, um täglich den vollen Einsatz zu leisten. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir verfügen über ein sehr gut ausgebildetes Personal, spezielle Kundengruppen erfordern auch spezielles Fachwissen, das wir anbieten und einsetzen können. Die Unterschiede im diversen Angebot der Banken sind marginal, maßgebend sind der zeitliche und der Wissensvorsprung. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Beruf und Privatleben überschneiden sich insofern, als jeder Kontakt zu den Menschen, in der Freizeit, bei privaten Begegnungen oder in Vereinen, zu potentiellen Geschäftsanknüpfungen genützt wird. Bankgeschäfte sind Vertrauenssache. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wenn ich an unsere berufliche Aufgabe denke, empfehle in der jüngeren Kollegenschaft, möglichst viele Kontakte aufzubauen, auf die Menschen zuzugehen, Vertrauen zu schaffen. Das Berufsbild des Bankangestellten hat sich auf dem hart umkämpften Markt wesentlich in diese Richtung gewandelt. Ihr Lebensmotto? Ohne Neid sich an der Welt erfreuen, Zufriedenheit und eine positive Einstellung leben. Kraft aus unserer wunderbaren Natur schöpfen.

Ogris Andreas

Zur Person

Beruf: Sportler, Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Sportcafé Ogris, 1020 Wien, Wiener Prater, Zufahrtsstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 7. Oktober 1964, Wien. Hobbies: Freunde treffen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule begann ich eine Lehre zum Elektroinstallateur, die ich jedoch nicht abschloß, da mir ein Profivertrag bei der Austria Wien angeboten wurde. Trotz meines Talentes für Fußball hatte ich mir von Kindesbeinen an viele

Copyrighted material

h

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meines Erststudiums der Betriebswirtschaftslehre war ich von 1994 bis 2004 als Projektmanagerin für die Unit PR/Events der Werbeagentur Lowe GGK tätig und habe wertvolle Projekterfahrungen gesammelt. Mit der Geburt meines ersten Sohnes nutzte ich die Karenzzeit für eine berufliche Neuorientierung. Da ich mich immer schon besonders für Ernährung interessierte, begann ich im Jahr 2000 mit dem Studium der Ernährungswissenschaften, das ich 2006 abgeschlossen habe. In dieser Zeit habe ich meine Familienplanung mit einer Tochter und einem zweiten Sohn vervollständigt und bin seit Beginn 2007 als selbständige Ernährungswissenschafterin mit meinem Unternehmen foodsteps tätig. Mit Ernährungsberatung, Ernährungskommunikation und Gesundheitsförderung stelle ich Ernährung in den Mittelpunkt von Veränderungsprozessen, die neue Perspektiven für einen genußvolleren und gesünderen Lebensstil aufzeigen. Ein Schwerpunkt in der Ernährungsberatung ist Gewichtsreduktion. In der Gesundheitsförderung arbeite ich an verschiedenen Projekten in Schulen, Gemeinden und Unternehmen und schreibe fachbezogene Beiträge, beispielsweise für eine Apothekervereinigung und ein medizinisches Online-Medium. Wichtig für meine Arbeit ist der Austausch in Netzwerken mit Kollegen und Professionisten aus anderen Gesundheitsberufen wie Medizinern, Sportwissenschaftern und Psychologen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat für mich zwei Seiten. Erfolgreich bin ich natürlich, wenn mir meine Vorhaben gelingen. Erfolgreich bin ich aber auch, wenn ich es schaffe, Rückschläge zu meistern und daraus zu lernen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, denn es ist mir gelungen, mich beruflich neu zu positionieren und ich mache vor allem das, was mir Spaß macht. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich biete wissenschaftlich fundierte Beratung – das ist die Grundlage und wird von meinen Klienten geschätzt. Ständige fachliche Fortbildungen sind dabei wesentliche Voraussetzung, denn neue Erkenntnisse führen auch zu neuen Empfehlungen. In der persönlichen Beratung ist neben der Fachkompetenz aber die persönliche Komponente gleich wichtig. Empathie und die Fähigkeit zuzuhören sind wesentliche Stärken eines erfolgreichen Beratungsprozesses. Ziel ist es immer, eine Änderung des Ernährungs- und Bewegungsverhaltens und oft des Lebensstils insgesamt zu erreichen. Das erfordert von mir, meine Klienten strukturiert bei ihren Veränderungsprozessen zu unterstützen. Einzelne Beratungen reichen dazu meist nicht aus. Denn jede Verhaltensänderung muß geübt werden, um nicht rasch in gewohnte Verhaltensmuster zurückzufallen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? In bezug auf meine Beratungstätigkeit versuche ich zuerst die jeweiligen Anforderungen zu erfassen und das Problem oder die Ausgangssituation zu analysieren. Gleichzeitig muß ich die Erwartungen der Klienten abklären und häufig in realistische Zielsetzungen umwandeln. Ich zeige Chancen und Grenzen auf und begleite meine Klienten in der Umsetzungsphase zur Erreichung ihrer Ziele. Als Einzelunternehmerin entscheide ich eigenverantwortlich. In der Zusammenarbeit mit Teamkollegen bei Projekten ist mir der fachliche Austausch und ein Konsens bei der Entscheidungsfindung wichtig. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Nein, im besonderen in der Ernährungsberatung ist es sogar ein Vorteil, eine Frau zu sein. Die meisten meiner Klienten sind außerdem Frauen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Man trifft natürlich immer wieder auf Personen, die eine beeindruckende Lebensgeschichte haben, und von denen man sich etwas abschauen kann. Das Maß der Dinge sollte man aber selbst bleiben. Unerreichbare Vorbilder helfen nicht wirklich weiter. Im eigenen Umfeld gibt es meist greifbarere Vorbilder, beispielsweise Vorgesetzte oder Freunde. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Anerkennung ist für jeden wichtig. Wenn die eigenen Leistungen anerkannt werden, gibt das Kraft zur Verwirklichung von Zielen. Ich freue mich über positives Feedback meiner Klienten und Auftraggeber. Das spornt mich an und ist Triebkraft für neue Projekte. Für die Vereinbarkeit von Beruf und Familie als dreifache Mutter werde ich oft bewundert, manchmal aber auch mit Skepsis betrachtet. Mein Eindruck ist, daß traditionelle Rollenbilder in unserer Gesellschaft noch häufig vorherrschen und moderne Familienstrukturen nicht immer verstanden werden. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? In der Ernährungsberatung und Ernährungskommunikation herrscht ein unüberschaubares Angebot teils unseriöser Experten vor. Fachkompetenz und wissenschaftliche Grundlagen fehlen oft. Deshalb lege ich größten Wert auf wissenschaftlich fundierte Empfehlungen und laufende fachliche Fortbildungen. Darüber hinaus muß man als erfolgreicher Einzelunternehmer auch eine große Portion Engagement mitbringen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich trenne diese Bereiche, auch wenn das mit drei Kindern nicht immer leicht fällt. Die Übergänge sind im Alltag fließend. Abgrenzungen und Freiräume sind in beiden Bereichen absolut notwendig. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es gibt Lebensphasen, da sollte man herausfinden, was einem viel bedeutet und wirklich Freude macht. Wenn man das weiß, ist es leichter, eine Entscheidung zu treffen. Junge Menschen haben heute zahlreichen Möglichkeiten und stoßen gleichzeitig auf Grenzen im Arbeitsmarkt. Um so wichtiger ist es herauszufinden, was man wirklich will. Eine fundierte Ausbildung ist eine gute Basis. Um erfolgreich zu sein, muß es aber nicht zwangsläufig eine universitäre sein. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Als Unternehmerin arbeite ich an der Positionierung von foodsteps. Ich möchte als Ernährungswissenschafterin Ansprechpartnerin für Gesundheitsförderungsprojekte, in der Ernährungkommunikation und Ernährungsberatung sein. Dazu pflege ich Netzwerke und Kontakte und halte mich am aktuellen Stand der Wissenschaft.

Patzel Philipp A.L. Mag. (FH)

Zur Person

Beruf: Tourismusmanager. Funktion: Prokurist, Geschäftsführer. Tätig bei: Hollmann SALON Robert Hollmann & Partner KEG , 1010 Wien, Heiligenkreuzerhof/Grashofgasse 3. Geboren - Datum, Ort: 21. Dezember 1981, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Mag. Leonie Lang. Eltern: Mag. Thomas und Josefine. Schöpferische Akte: Differenzierung über Erlebnismarketing, 2005, FH für Tourismusmanagement Modul, Wien (Diplomarbeit). Ehrungen: Golf-Staatsmeisterschaft (4. Platz); mehrere 1. Plätze bei verschiedenen Turnieren und Jugendmannschaftswettbewerben. Mitgliedschaften: Colony Golf Club Gutenhof/Himberg, Alumni Vereinigung des Lycée Francais de Vienne. Hobbies: Golf, Fußball, Badminton, Schilaufen, Klettern, Kochen, Reisen und (Eß-) Kulturen entdecken. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Unternehmensberater bei der Firma Conceptive Unternehmensberatung.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Lycée Francais de Vienne und legte dort im Juni 2000 die Matura und das französische Baccalaureat ab. Nach dem Präsenzdienst absolvierte ich ein achtsemestriges betriebswirtschaftliches Studium an den Fachhochschulstudiengängen für Tourismusmanagement Modul, das ich im Juni 2006 mit dem Magister-Titel erfolgreich abschloß. Ich spezialisierte mich auf den Bereich

Copyrighted material

Erlebnismarketing und schrieb darüber auch meine Diplomarbeit. Während des Studiums absolvierte ich diverse Praktika, um später mit möglichst viel Arbeitserfahrung in Tourismus und Hotellerie einsteigen zu können. So war ich Food and Beverage Trainee im Mandarin Oriental in Genf, Restaurant- und Barchef im Hotel Burg Hospental in der Schweiz sowie Management Trainee im Mandarin Oriental in Manila. Dann suchte ich eine Stelle in Wien, wo ich auch direkt neben dem Studium arbeiten konnte. Per Stellenausschreibung an der Fachhochschule suchte die Hollmann Beletage einen Rezeptionisten und Assistenten des Geschäftsführers. Besitzer Robert Hollmann ist selbst Absolvent der dreijährigen Hotelfachschule Modul, wir verstanden uns sehr gut, und ich erhielt den Job. So begann ich im November 2003 als Front Office Manager und erlebte die Eröffnung des Hotels Beletage mit - damals mit neun Zimmern und fünf Mitarbeitern. Meine Aufgabenbereiche erweiterten sich um Personalagenden und Controlling, und es war daher naheliegend, nach Abschluß des Studiums in der Hollmann Beletage als Hotel Manager zu beginnen. Hier bin ich nun zweiter Geschäftsführer und leite das Hotel Hollmann Beletage und das Restaurant Hollmann Salon. Besitzer Robert Hollmann ist im Hauptberuf Schauspieler und hält sich aus dem operativen Geschäft heraus. Er bringt aber viele Ideen ein, die unser Team mit Leben füllt und umsetzt. Im Jahr 2005 wurde das Hotel um weitere sieben Zimmer und einen Spa-Bereich erweitert. Kurz darauf wurde ein Nebenlokal im Heiligenkreuzerhof frei, das wir aufgrund der Einzigartigkeit der Location sofort übernahmen, ohne noch konkrete Pläne dafür zu haben. Bald war aber klar, daß hier das kulinarische Pendant zur Beletage entstehen soll, also quasi die Wohnküche. Dieser Hollmann Salon versteht sich aber nicht als Hotel-Restaurant, sondern als eigenständiges Lokal mit dem Schwerpunkt auf Wiener Küche. Dazwischen arbeiteten wir an neuen Projekten wie dem Hollmann Bellevue, dem ersten alpinen Design-Feriendorf, das wir auf der Turracher Höhe geplant haben. Dieses Dorf sollte zehn Chalets, ein Appartementhaus, ein Badehaus mit Pool, Dampfbad, Whirlpool und Sauna, einen Bio-Greißler und vieles mehr bieten. Auch ein Investor wurde gefunden, inzwischen haben wir aber das gesamte Projekt weiterverkauft. Im Gegensatz zum Beletage hätten wir es dort nämlich mit der Ferienhotellerie zu tun, was doch einige unkalkulierbare Risiken birgt.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist ähnlich wie ein Mosaik ein Gesamtbild, das sich aus vielen kleinen Steinchen und Facetten zusammensetzt. Das kann der monetäre Aspekt sein, ein Sicherheitsgefühl, Familienglück, Selbstverwirklichung und vieles mehr - diese Mischung macht dann den Erfolg aus. Man wird nie nur mit finanziellem Anreiz alleine zum Erfolg kommen. Von Erfolg kann ich erst sprechen, wenn beide Lebensbereiche, Beruf und Privatleben, zufrieden und harmonisch verlaufen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich bin noch relativ jung und habe doch schon einiges erreicht. Ich freue mich auf neue Herausforderungen und nehme sie auch mit einem gesunden Maß an Selbstbewußtsein an. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich halte meine Augen offen und bewahre mir einen gewissen Abstand zu den Dingen. Ab und zu betrachte ich meine Arbeit, die Projekte, die gesamte Entwicklung aus einer bestimmten Entfernung. Daraus entstehen dann kleine Kurskorrekturen, aber auch neue Ideen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Mutter stammt von den Philippinen und war dort ebenfalls erfolgreich in der Tourismusbranche tätig. Von ihr habe ich diese asiatische Gelassenheit und innere Ruhe. Stark geprägt wurde ich sicher durch meinen Vater, der für mich so eine Art Lebenskünstler ist. Durch seine positive Einstellung brachte er mir bei, daß im Leben alles möglich ist. Im Beruf selbst ist Robert Hollmann eine wichtige Persönlichkeit, er beeinflußte mich Richtung Kreativität. Ich gehe mit offenen Augen durch das Leben und sammle Ideen auch in ganz anderen Branchen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Das Beletage vermittelt das Erlebnis Wohnen. Daher bezeichnen wir uns auch nicht als klassisches Hotel, sondern als Luxuswohngemeinschaft auf Zeit. Die Zimmer werden in unterschiedlichen Größen angeboten und sind sehr wohnlich - zum Beispiel mit Kamin - eingerichtet. Wir sind aber keines dieser Designer-Hotels, wo über lauter Gestaltung und Design die Behaglichkeit, die Wohnlichkeit vergessen wird. Diese Wohnlichkeit setzt sich im Hollmann Salon fort, wo wir auch mit kleinen Stübchen und einer raffinierten Mischung aus Alt und Modern eine behagliche Atmosphäre schaffen. Das gesamte Unternehmen ist sehr dynamisch und flexibel und kann sich äußerst rasch an unterschiedliche Situationen anpassen. Mittlerweile setzen wir selbst schon die Trends, die von anderen nachgeahmt werden. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich halte eine gewisse Trennung von Beruf und Privatleben für wichtig, um abschalten und Kraft tanken zu können. Es gab auch die Möglichkeit und Überlegung, meine Lebensgefährtin im Betrieb aufzunehmen, doch entschieden wir uns aus genau diesen Gründen dagegen. Wir hätten sonst auch zu Hause vorwiegend über das Geschäft gesprochen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Mein Ratschlag an junge Abgänger einer Fachhochschule lautet: Sucht euch eine Position in einem kleinen, innovativen Betrieb und lernt zunächst alle Aspekte der Firma und der Branche kennen. Mit diesem Rüstzeug ist es einfacher, später in einem großen Konzern Fuß zu fassen - falls man das will. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein langfristiges Ziel ist es, mich selbständig zu machen. Ich habe diesbezüglich auch schon Gespräche mit Robert Hollmann über mögliche Optionen geführt, auch mein Vater ist gerade auf dem Weg in die Selbständigkeit. Ihr Lebensmotto? Erst mit dem Abstand kommt die Nähe.

Pechhacker Robert

Zur Person

Funktion: Bereichsleiter für Produkte und Gesamtmarketing. Tätig bei: ÖAMTC, 3400 Klosterneuburg, Tauchnergasse 5. Geboren - Datum, Ort: 11. Dezember 1952, Bad Vöslau. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Daniela (1975), Inas (1978), Kerstin (1982) und Philipp (1989). Eltern: Martha und Franz. Hobbies: Familie, Natur, Wandern, Schifahren, Schwimmen, Hausbau.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich begann meine berufliche Karriere beim ÖAMTC unmittelbar nach der AHS und nach Ableistung des Grundwehrdienstes. Allerdings war das nicht so geplant, da ich ursprünglich unbedingt Landvermessung studieren wollte. Beim Bundesheer stellte sich dann leider heraus, daß ich an einer Blütenpollenallergie leide, und nach zahlreichen Untersuchungen wurde mir von einem Beruf in der freien Natur abgeraten. Beim Heer hatte ich als Chauffeur des Garnisonskommandanten sehr viel mit Autos, und in diesem Zusammenhang auch mit dem ÖAMTC zu tun, was mich durchaus interessierte. Daher entschied ich mich für diesen Berufsweg und begann im November 1973 im Schalterdienst in der ÖAMTC-Zentrale am Wiener Schubertring. Ich engagierte mich sehr stark, absolvierte einige Weiterbildungen und wurde im Mai 1976 zum stellvertretenden Abteilungsleiter der Schalterdienste befördert. Gemeinsam mit der damaligen Geschäftsleitung baute ich die neue Abteilung „Ausbildung und Personalentwicklung" auf, deren Leitung ich im Herbst 1979 übernahm. Die gute Mitarbeiterausbildung ist bis heute eines unserer „Erfolgsgeheimnisse". Zusätzlich wurde ich 1982 zunächst Stellvertreter, etwa ein Jahr später Hauptabteilungsleiter für alle Schalterdienststellen in Wien,

Copyrighted material

Akademie der bildenden Künste in Wien und war Schüler in der Meisterklasse von Professor Clemens Holzmeister. Mein Geld zur Lebenserhaltung verdiente ich früh als politischer Karikaturist unter dem Namen „Ironimus". Von 1952 bis 1954 war ich Mitarbeiter im Atelier von Professor Roland Rainer in Wien. Zahlreiche Bauten, von Schulen bis zu Kulturbauten führten zu zahlreichen Preisen im In- und Ausland. Von 1973 bis 1996 leitete ich die Meisterschule an der Akademie der bildenden Künste und wurde Ehrenmitglied in ausländischen Architekturvereinigungen, auch wegen meiner Bauten im Ausland, wie zum Beispiel dem Entwurf und dem Bau der Phosphatelimination sanlage in Berlin-Tegel oder der Gestaltung der Bundeskulturhalle in Bonn. Ich gründete 1991 das Büro Pechl & Partner gemeinsam mit Rudolf Weber und nahm an der Architektur-Biennale in Venedig teil. Seit 2003 bin ich Partner der von mir initiierten Partnerschaft mit Christoph Lechner und Rudolf Weber.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das Wort Erfolg kann auf viele einzelne Aspekte bezogen werden. So kann ich mich erfolgreich fühlen, weil ich eine erfolgreiche Ehe führe oder weil ich ein Werk zustande brachte. Ich für mich kann nicht genug Freude am Leben und meiner Tätigkeit finden. Gefallen meine Unternehmungen anderen auch und bezahlen sie mich dafür noch, bin ich dankbar und glücklich. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich unternehme nach wie vor Dinge, die mir große Freude bereiten. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Immer schon zeichnete ich gern. „Das Karikaturhafte" regte sich früh in mir, und um Geld für mein Studium zu verdienen, erhielt ich zwar nicht viel, aber ausreichend Lohn für meine Karikaturen, die als Postkarten gedruckt oder in Zeitungen veröffentlicht wurden. Der Verdienst reichte zum Studienleben völlig aus. Nach der Staatsgewerbeschule war ich ausschließlich an kreativen Dingen und am schöpferischen Tun interessiert und fand einen Mentor in meinem Lehrer C. Holzmeister. Als Architekt hatte ich vorrangig Erfolg mit meinen Entwürfen von Kulturbauten. Das Leben lehrte mich, daß es sich darauf zu achten lohnt, mehr Freunde als Gegner zu haben. Mit der Zeit besann ich mich darauf, daß es vor allem die Gegner sind, die einem zu Größe verhelfen, denn sollten sie mich loben, befürchte ich, etwas falsch gemacht zu haben. In der Architektur war mir die Qualität das Allerwichtigste und nicht das Schaffen von Quadratmetern. Zu Geld hatte ich nie eine ausgeprägte Beziehung (und denke immer noch in Schilling). Mit Freude und mit Fleiß an Dinge heranzugehen - diese Haltung bringt Erfolg. Ich wurde unruhig und nervös, konnte ich nicht arbeiten oder wenigstens lesen. Im allgemeinen bin ich ein sehr kommunikativer Mensch und bestimmt außerordentlich neugierig, weil mich vieles einfach interessiert. Seit 47 Jahren bin ich mit meiner Frau verheiratet und fühle mich in meiner Ehe immer noch sehr wohl. Dem heutigen Wohlstand und Überkonsum verbunden mit dem Zeitgeist des Hedonismus stehe ich allerdings mit großer Skepsis gegenüber. Ich empfand Freude gerade an den kleinen Aufmerksamkeiten und Geschenken. Ich bin grundsätzlich ein Frauenbewunderer und hatte viele großartige Schülerinnen. Es gibt nur gute oder schlechte Architekten und Architektinnen. Als Architekt muß man mit Ratio und Emotion arbeiten, gebildet sein und Lustgefühle hegen, denn die Architektur formt den Menschen. „Erst baut der Mensch ein Haus, dann formt das Haus den Menschen", meinte Albert Schweitzer einmal, und dem stimme ich zu. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Mutter war streng und konsequent, erkannte mein zeichnerisches Talent und förderte meine Begabung, indem sie mich auf die Gewerbeschule schickte. In der Meisterklasse bei Professor Holzmeister bekam ich zeichnerisch den letzten Schliff. Professor Holzmeister verstand es hervorragend, mit jungen Leuten umzugehen. Sein Credo war nicht, „kleine Holzmeister" heranzuzüchten, sondern eine Haltung zu vermitteln und den persönlichen Stil seiner Schüler zu unterstützen. Diese Förderung sehe ich als eine menschliche Größe. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ich übergab mein Architekturbüro zur Führung an jüngere Menschen, an Rudolf F. Weber und Christoph Lechner, und wir halten eine gute Partnerschaft, die zu vielen schönen Werken führt.

✱ Pelikan Jürgen M. Univ.-Prof. Dr. phil.

Zur Person

Funktion: Leiter. Tätig bei: Ludwig Boltzmann Institut für Medizin- und Gesundheitssozologie., 1090 Wien, Rooseveltplatz 2. Geboren - Datum, Ort: 21. Jänner 1940, Breslau, heute: Wroclaw Polen. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Univ.-Prof. Marina Fischer-Kowalski. Kinder: Mag. Johanna (1965). Eltern: Erika und Lothar. Schöpferische Akte: Zehn Buchveröffentlichungen, 100 wissenschaftliche Artikel, 100 Forschungsberichte, 300 Vorträge u.v.m. Mitgliedschaften: International: Deutsches Netzwerk gesundheitsfördernder Krankenhäuser: Mitglied des Beirats; EUPHA-Conference 2005: Member of Scientific Committee; Health Promoting Hospitals Newsletter: Editor-in-chief; Health Promotion International, Oxford University Press: Member of Editorial Board; International and European Conferences on Health Promoting Hospitals: Chair of Scientific Committee (seit 1993); The Health Promoting Hospitals Series, G. Conrad Health Promotion Publications, Gamburg/Deutschland: Editor; Universitätslehrgang „Organization Studies", Universität Hildesheim, Deutschland: Mitglied des Beirats. Österreich: Beirat des WHO-Projektes „Wien - Gesunde Stadt": Mitglied; Beirat des Back Office - Evidence Based Medicine (BO-EBM) des Hauptverbandes der österreichischen Sozialversicherungsträger: Mitglied; Österreichische Gesellschaft für Gruppendynamik und Organisationsberatung (ÖGGO): Vollmitglied im Bereich Gruppendynamik, Lehrtrainer im Bereich Organisationsberatung; Österreichische Konferenz der Gesundheitsfördernden Krankenhäuser: Vorsitzender des wissenschaftlichen Beirats (seit 1993); Österreichische Gesellschaft für Medizinsoziologie: Präsident, Österreichische Gesellschaft für Theorie und Praxis der Gesundheitsförderung: Obmann; Reihe Gesundheitswissenschaften/Gesundheitsförderung im Facultas Verlag Wien: Herausgeber; Verein für Sachwalterschaft und Patientenanwaltschaft: Vorsitzender des Beirats des Vorstands; Wiener Psychoanalytische Vereinigung (WPV): Assoziiertes Mitglied; Wissenschaftlicher Beirat der Wiener Arbeitsgemeinschaft für Gesundheitsförderung (WAG): Mitglied. Hobbies: Wandern, Fechten, Schwimmen, Lesen, Musik (Jazz), Garten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: 2005 bis dato: Gastprofessor für Soziologie an der Universität Wien, Leiter des WHO-Kooperationszentrums für Gesundheitsförderung in Krankenhaus- und Gesundheitswesen am Ludwig Boltzmann Institut (seit 1992); 1985 bis dato: Freiberufliche Tätigkeit als Organisationsberater und Trainer für Gruppendynamik (u.a. im Rahmen der Österreichischen Gesellschaft für Gruppendynamik und Organisationsberatung in Wien, des Hernsten International Management Instituts in Wien, von Königsweser & Network in Wien, sowie des Gottlieb Duttweiler Instituts in Zürich).

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abitur am humanistischen Georgi-Gymnasium in Eßlingen am Neckar studierte ich ab 1959 Soziologie, Psychologie, Geschichte und Kunstgeschichte an der Freien Universität Berlin, an der Universität Hamburg und an der Universität Wien, außerdem verbrachte ich ein Jahr an der London School of Economics. Da ich mir das Studium selbst finanzieren mußte, übte ich nebenbei diverse Studentenjobs

Copyrighted material

aus. Ab 1964 war ich im Rahmen eines Postgraduiertenstudiums als Forschungsassistent an der Abteilung für Soziologie des Instituts für Höhere Studien in Wien tätig, 1966 wurde ich dort Assistent. Im Jahr 1970 promovierte ich an der Philosophischen Fakultät der Universität Wien, anschließend verbrachte ich ein Jahr als Postdoctoral Fellow der Ford Foundation an der Columbia University in New York. Zurück in Wien wurde ich zum Leiter der Abteilung für Soziologie des Instituts für Höhere Studien bestellt und war in dieser Funktion bis 1978 tätig. Außerdem war ich von 1972 bis 1985 Lehrbeauftragter an der Universität Wien, sowie von 1981 bis 1985 hauptberuflich Vortragender an der Verwaltungsakademie des Bundes in Wien. 1979 gründete ich das Ludwig Boltzmann Institut für Medizin- und Gesundheitssoziologie, das ich bis 1989 gemeinsam mit Prof. Hans Strotzka und seither alleine leite. 1981 habilitierte ich mich in Soziologie an der Sozial- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Wien. Von 1985 bis 1991 sowie von 1995 bis 2004 stand ich dem Institut für Soziologie an der Universität Wien vor und war außerdem bis 2005 als Professor für Soziologie tätig. Weitere wichtige Stationen waren die wissenschaftliche Leitung des Universitätslehrganges „Organisationsentwicklung im Bildungsbereich" am Institut für Interdisziplinäre Forschung und Fortbildung der Universitäten Innsbruck, Klagenfurt und Wien in den Jahren 1999 und 2000. Von 1998 bis 2004 fungierte ich als wissenschaftlicher Leiter des Universitätslehrganges für lehrendes und leitendes Krankenpflegepersonal an der Universität Wien in Kooperation mit dem Wiener Krankenanstaltenverbund; parallel dazu leitete ich von 2002 bis 2004 den Universitätslehrgang „Management im Gesundheits- und Krankenhauswesen", ebenfalls in Kooperation mit dem KAV. Anschließend war ich bis 2005 Studienprogrammleiter für Soziologie an der Universität Wien. Seither bin ich Gastprofessor, leite weiterhin das Ludwig Boltzmann Institut für Medizin- und Gesundheitssoziologie, sowie seit 1992 auch das WHO-Kooperationszentrum für Gesundheitsförderung in Krankenhaus und Gesundheitswesen. Außerdem bin ich seit 1985 auch freiberuflich als Organisationsberater und Trainer für Gruppendynamik tätig. Ich war zwar immer Wissenschafter, aber auch sozialreformerisch stark engagiert und konnte einige Gesetze im Gesundheitswesen entscheidend mitgestalten. Weiters war ich an der Gründung der Bewegung „Migrant Friendly Hospitals" beteiligt, ein Projekt zur Qualitätsentwicklung ethnokultureller sensibler Betreuung in europäischen Krankenhäusern. Es war mir immer ein Anliegen, daß die Erkenntnisse aus der Forschung zur Anwendung kommen und zu Veränderungen in der Gesellschaft führen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, seine Vorhaben auch zu realisieren. In meinem Fall sehe ich es als Erfolg, gemeinsam mit anderen Menschen Projekte umzusetzen, die etwas verändern, indem sie neues Wissen erzeugen oder Strukturen und Prozesse positiv beeinflussen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich neugierig bin und mich nicht so schnell entmutigen lasse, wenn Stolpersteine auf dem Weg liegen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich bin deutscher Protestant und begann sehr früh, mich zu internationalisieren und Englisch zu lernen. Außerdem war ich ein Flüchtlingskind, wir wurden aus meiner Heimat Breslau vertrieben, und ich mußte schon mit zehn Jahren arbeiten. Diese Art von Kindheit war sicherlich auch prägend. Erfolgreich wird man dann, wenn man Krisen erfolgreich durchsteht. Meine umfassende Ausbildung und meine vielseitigen Interessen trugen sicher wesentlich zum Erfolg bei. So lernte ich zum Beispiel schon Ende der sechziger Jahre für meine Dokterarbeit das Programmieren und schreib in der Nacht eigene FORTRAN-Programme. Außerdem erkannte ich rechtzeitig, daß es in der modernen Gesellschaft auf Kommunikationsfähigkeit ankommt. Dabei haben mir die Psychoanalytik und meine gruppendynamische Ausbildung sehr geholfen. Ein entscheidender Erfolgsfaktor ist auch meine Fähigkeit, gute Teams zu bilden. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Relativ spät, wahrscheinlich erst, als ich mit fast 40 Jahren das Boltzmann Institut für Medizin- und Gesundheitssoziologie gründete. Ich war aber auch stolz, als ich zum Leiter der Abteilung für Soziologie des Instituts für Höhere Studien bestellt wurde. Im Lauf der weiteren Jahre gab es dann immer wieder Projekte, die mich mit einem gewissen Erfolgsgefühl erfüllten - zuletzt etwa die Etablierung des europäischen Krankenhausnetzwerks „Migrant Friendly Hospitals". Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich hörte Vorlesungen und Seminare bei Paul Felix Lazarsfeld, der meine Aktivitäten gut fand und mir die Postdoctoral Fellowship an der Columbia University verschaffte. Was den Medizinbereich betrifft, war Prof. Hans Strotzka, mit dem ich das Boltzmann Institut für Medizin- und Gesundheitssoziologie bis 1989 leitete, eine prägende Persönlichkeit. Auch James S. Coleman, der im Beirat am Institut für Höhere Studien war, und Ilona Kickbusch, langjährige WHO-Direktorin und Professorin an der Yale University, waren wichtige Menschen auf meinem beruflichen Lebensweg. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Sie müssen eigenwillig, selbstbestimmt und autonom sein. Ich brauche keine Ja-Sager, sondern Leute, die ihre Meinung vertreten und keine Angst haben, mir zu widersprechen. Mitarbeiter müssen widerspenstig und loyal gleichzeitig sein, das ist eine schwierige Gratwanderung. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Indem ich ihnen ein Vorbild bin und selbst Fleiß an den Tag lege. Ich übertrage ihnen Verantwortung und delegiere Aufgaben - das mußte ich aber erst lernen. Trotzdem bleibe ich im Dialog mit meinen Mitarbeitern. Alles, was man tut, muß man Diskussionsprozessen aussetzen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Eine unserer Stärken ist es, daß wir langfristig kooperieren, aber dennoch immer wieder jüngere Wissenschafter einbinden. Ein Gutteil unseres Erfolges beruht darauf, Methodenkenntnis, Theorie, Anwendung und Intervention gut zu verlinken. Dadurch können die Mitarbeiter erfolgreich Projekte abwickeln, auch mit Praxispartnern wie beispielsweise Krankenhäusern. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Meine Lebensgefährtin Univ.-Prof. Marina Fischer-Kowalski ist Sozialökologin und beruflich höchst erfolgreich. Wir arbeiten beide sehr viel, aber auch wenn die Balance zwischen Beruf und Privatleben nicht immer ausgeglichen ist, kommen wir mit der Situation recht gut zurecht. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate auf jeden Fall, international mobil zu sein. Für eine wissenschaftliche Karriere halte ich Authentizität und Eigenwilligkeit für extrem wichtig. Man muß Energie haben, um sich gegen gewisse Widerstände durchzusetzen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Team und ich haben mit dem Boltzmann Institut noch einige Pläne, als nächstes Ziel haben wir eine Neugründung im Visier. Sonst möchte ich wieder mehr Zeit zum Lesen, aber vor allem auch zum Schreiben finden.

Pelke Birgit

Zur Person

Beruf: Verwaltungsangestellte für Presse und Öffentlichkeitsarbeit. Funktion: Vizepräsidentin. Tätig bei: Thüringer Landtag, 99096 Erfurt, Jürgen-Fuchs-Straße 1. Geboren - Datum, Ort: 8. Mai 1961, Rüsselsheim. Hobbies: Sport, mit Freunden zusammen sein. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Landesvorsitzende des Arbeiter-Samariter-Bundes, Vorsitzende des Stadtsportbundes Erfurt, Mitglied des Stadtrates Erfurt.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bereits mit achtzehn Jahren wurde ich in den Kreistag von Großgerau gewählt. Damit begann meine politische Karriere, auch wenn das eine ehrenamtliche Funktion war. Der

Copyrighted material

7

welchen man versucht, das Beste zu empfehlen, ohne jedoch genau zu wissen, ob man sozusagen auf das richtige Pferd gesetzt hat. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Beides ist notwendig und vom Inhalt der jeweiligen Tätigkeit abhängig. Originalität ist wesentlich, um eigene Wege zu überlegen und Entscheidungen zu treffen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Hier gibt es eigentlich niemanden. Ich bin sogar ein wenig stolz auf meine Leistung, da ich nicht aus einem Elternhaus stamme, das mir über Kontakte zu dem verholfen hat, was ich erreicht habe - dies geschah rein aus eigener Kraft. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? In der Raiffeisenbank gibt es ein dezentrales System. Wir sind stolz auf unsere selbständigen Einheiten, die vor Ort tätig sind und selbst Entscheidungen treffen können, doch über das Raiffeisennetz in der Lage sind, die Vorteile einer großen Bank zu nutzen. Betrachtet man beispielsweise die Entwicklung der Direktbanken, welche über das Internet laufen, und bedenkt man, wie sehr die heutige Jugend mit dem PC vertraut ist, wird klar, daß der besondere Vorteil dieser Bankenstruktur zerrinnt. Bei den Raiffeisenbanken war früher der Privatkredit ein wesentliches Element, heutzutage gibt es kaum mehr jemanden, der über die Bank einen Kredit abwickelt, da beispielsweise Autohändler oder Möbelhäuser einen Hauskredit anbieten. Hier müssen Überlegungen angestellt werden, wie man dieser Entwicklung auf der Marktseite begegnen kann. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich habe klare Vorstellungen und gehe meinen Weg. Ich scheue auch keine Auseinandersetzungen. Es gibt sicherlich auch Situationen, in denen man nicht einer Meinung ist. Im Grunde genommen glaube ich jedoch, daß dies von den Betroffenen akzeptiert wird. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter spielen eine entscheidende Rolle, da nur durch motivierte Mitarbeiter eine zufriedenstellende Basis herzustellen ist. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Das persönliche Gespräch ist maßgeblich. Eine Vorauswahl wird durch die Geschäftsbereichsleiter getroffen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich gewähre meinen Mitarbeitern Eigenständigkeit, was diese stark motiviert. Ich bin der Meinung, daß jeder Mensch bis zu einem gewissen Grad gerne Verantwortung trägt. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind in der Lage, durch jährliche intensive Prüfungen über die verschiedenen Unternehmungen sehr gut Bescheid zu wissen. Durch diese Beratungsleistung, welche wir anbieten, wird eine Gesamtsicht gegeben und effizienter auf das einzelne Unternehmen eingegangen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich kann diese beiden Bereiche, so glaube ich, recht gut trennen. Die Zeit, die ich meiner Familie widmen möchte, wird auch ausschließlich für diese verwendet. Ich kann in meiner Freizeit sehr gut abschalten. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Für die nächsten Generationen ist es wichtig, sich Werte zu erhalten. Den fortschreitenden Werteverlust erachte ich als ein sehr großes Problem. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Meine Ziele sind unspektakulärer Natur. Für mich ist es wichtig, das Unternehmen in der Entwicklung so gut als möglich weiterzuführen und so auszubauen, daß es gerne als starker Partner von Unternehmen in Anspruch genommen wird. Ihr Lebensmotto? Flattere nicht wie eine Henne, wenn du dich aufschwingen kannst wie ein Adler!

✱ Perkovic Peter Ing.

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: werkstudio PERCO Perkovic GmbH, 1120 Wien, Breitenfurterstraße 20. Geboren - Datum, Ort: 8. Juli 1968, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Hermine. Kinder: Sophie. Eltern: Josef und Gertrude. Hobbies: Segeln, Snowboarden, Wellness.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Fachschule für Maschinenbau und leistete anschließend den Präsenzdienst beim Österreichischen Bundesheer ab. Danach trat ich in den elterlichen Betrieb ein, um mitzuhelfen, das Unternehmen weiterzuentwickeln und auf eine breitere Produkt- und Dienstleistungsbasis zu stellen. So schafften wir es, als Spezialist für technische Federn den Bereich für Stahl- und Edelstahlkonstruktionen hereinzunehmen. In diesem Jahr übergab mir mein Vater das Unternehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mittels meiner Tätigkeit anderen eine Freude bereiten zu können. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich sehe mich im Sinne meiner Erfolgsdefinition als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine Erfolgsfaktoren sind Fachwissen und Können, sowie Interesse an Neuem, Ausdauer und Kreativität. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich sehe Herausforderungen positiv, als Chance für weitere Erfolge. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich bevorzuge die Originalität und bin autodidaktisch unterwegs. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die Kundenzufriedenheit ist für mich die größte Anerkennung. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Ostöffnung bewirkt einen gewaltigen Preisdruck und bewegt manche Betriebe zur Schließung. Ein weiteres Problem ist der Mangel an Fachkräften. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Das berufliche Umfeld kennt mich als kompetenten, einfallsreichen Fachmann. Privat nehme ich mir Zeit für Familie und Freunde. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind ein Fachbetrieb für alle Arten von Federn und bieten sämtliche mögliche und unmögliche Stahl- und Edelstahlkonstruktionen. Flexibilität und Kreativität sind wichtig, um unseren Kunden Lösungen anzubieten. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Wir arbeiten mit anderen Fachbetrieben zusammen, um Stärken nützen zu können. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Es ist nicht immer einfach, die Balance zu halten, aber es gelingt mir einigermaßen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Meine Fortbildung läuft primär über das Internet und die Lektüre von Fachzeitschriften. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Standfestigkeit und Ausdauer führen ans Ziel. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte mich beruflich und persönlich weiterentwickeln.

✱ Pessler-Trummer Monika Mag.

„Erfolg bedeutet für mich, ein Tätigkeitsfeld zu haben, das mich fordert, aber nicht überfordert."

● Zur Person

Funktion: Direktorin. Tätig bei: Kiesler Stiftung Wien, 1060 Wien, Mariahilferstraße 1b. Kinder: Emily (1996) und Pauline (1999). Eltern: Sigrid und Dr. Rudolf Hobbies: Meine Kinder und mein Beruf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehr- und Publikationstätigkeit.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich zunächst einige Semester Medizin, bevor ich beschloß, meine Affinität zur Kunst auch im Rahmen meiner Ausbildung zuzulassen. In weiterer Folge schloß ich das Studium der Kunstgeschichte an der Karl-Franzens-Universität Graz mit dem Magisterium ab und wechselte gleich darauf an die

Copyrighted material

mich zur Politik. Diese Erfahrung war für mich nicht nachvollziehbar, weil mir persönlich Hautfarbe, Religion oder Staatsangehörigkeit bei der Beurteilung eines Menschen völlig unwichtig sind. Die Existenz dieser Vorurteile empfand ich als beklemmend. Auch kulturelle Mißstände wie die Auflassung der beiden Filmgesellschaften der Zwischenkriegszeit, Wien-Film und Dreamland-Film, die sicher in allen anderen europäischen Ländern als schützenswert gegolten hätten, empörten mich. Diese Umstände und Mißstände stärkten meinen Willen, es besser zu machen. Mein Kontakt zu Umweltgruppen erleichterte mir die Aufgabe, Gleichgesinnte zu suchen. Ich fand sie bei den Grünen.

Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe nie Ellbogen gebraucht - im Gegenteil - ich habe große Skrupel, Führungspositionen anzunehmen, weil ich weiß, daß damit Macht und ein hohes Maß an Verantwortung ebenso einhergehen wie die Gefahr, Fehler zu begehen bzw. von persönlichen Motiven verleitet zu werden. Letztlich war der Wunsch der anderen stärker, mich in der jeweiligen Position zu sehen. Wenn ich Machtpositionen nicht selbst annehme, nehmen sie andere wahr - dann ist es mir doch lieber, diese Lücke selbst zu füllen, um einen Gestaltungsanteil an meinem Umfeld zu haben. Ich möchte aber betonen, daß ich mich für einen demokratischen Menschen halte, der sich in einer Entscheidungssituation jene Meinungen intensiver anhört, die nicht der eigenen entsprechen. In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden? Es war richtig, den Weg als Politikerin einzuschlagen, obwohl andere Angebote aus dem Banken- oder Versicherungsbereich vielleicht ein einfacheres Leben bedeutet hätten - aber ich wäre todunglücklich. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ein Vorbild im Bereich des Erreichbaren ist meine verstorbene Großmutter, die immer ihren eigenen Weg ging und auch in der Nazizeit zu ihrer Ehe mit einem Juden stand. Sie war eine sprühende Persönlichkeit, die sich niemals über ihr Leben und ihre harte Arbeit beklagte. Weiters mein ehemaliger Vorgesetzter, der gestandene Realpolitiker Herr Dallinger, der trotzdem seine Visionen von einer gerechteren Welt hatte und weit in die Zukunft dachte, vor allem im Bereich der Stabilisierung von sozialen Systemen. Die „Sozialschmarotzerjagd" hätte es in dieser Form unter Dallinger nicht gegeben. Auch für die Chance, die er mir ohne Rücksicht auf Parteizugehörigkeit gab, bin ich dankbar. Im Februar 1989 veranlaßte mich sein Scheiden, in die Politik zu wechseln. Natürlich gibt es historische Persönlichkeiten, die aber als Vorbild unerreichbar bleiben, wie beispielsweise Martin Luther King, Mahatma Gandhi oder Mutter Teresa. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erhalte sehr viel Post. Auch dort ist das Verhältnis zwischen den positiven und negativen Kontakten zu 75 Prozent unterstützend. Ich schätze aber auch die kritischen Zuschriften, solange sie konstruktiv sind. Bei den beleidigenden reicht das Spektrum bis zum Extremfall der Briefbombe. Aber ich denke, daß ich mich bei Fehlen von negativen Reaktionen auch fragen müßte, ob etwas falsch läuft. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich denke, man vertraut mir bei der Vertretung der jeweiligen Interessen, weshalb man mir Führungspositionen anbietet. Welche Rolle spielen Familie und Freunde? In meinem Privatleben eine sehr wichtige, in meiner Karriere eine relativ geringe. Bei wichtigen Entscheidungen suche ich jedoch das Einvernehmen mit meiner Familie. Die Abgeordnetentätigkeit ermöglicht derzeit weder Mutterschutz noch Karenz. Meine jüngere Tochter wurde geboren, als ich schon im Parlament tätig war - eine Mutterschutzpause war damals für mich nicht möglich. Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft? Ich suche in meiner Freizeit den Kontakt zu positiven, starken Menschen, also zu Leuten, die sich für Randgruppen einsetzen, ohne daß sie das müssen - die einfach in ihrer Freizeit ihre Kraft für ihre Ideale einsetzen und dadurch etwas bewegen, was für eine bestimmte Gruppe das Leben etwas erträglicher macht. Ich kenne viel mehr positive als negative Leute. Ich habe das Land und die Leute kennen und schätzen gelernt. Ich möchte für dieses Land viel tun, weil trotz österreichischer Griesgrämigkeit und Verdrossenheit so viel auch auf kleinster Ebene getan wird. Österreich ist für mich der Idealtypus eines Landes, keine Großmacht, sondern ein Land, das - viel stärker als bisher - verhandelnd, in der Mitte stehend und in Konflikten vermittelnd auftreten könnte und sollte. Wie erfolgt Entscheidungsfindung in der Praxis? Es kommt sicher darauf an, in welcher Kompetenz die Entscheidung liegt, aber wenn ich von etwas überzeugt war, hatte ich nie Schwierigkeiten, auch Gremien von meinem Standpunkt zu überzeugen. Gab es Niederlagen? Für mich steht dieser Begriff eigentlich nur in Zusammenhang mit einem Zeitlimit. Etwas nicht in der geplanten Zeit erreicht zu haben, empfinde ich aufgrund meiner Ungeduld und meines drängenden Wunsches manchmal als etwas, das einer Niederlage ähnelt. Es gibt einiges, das ich, auch wenn ich es nicht als persönliche Niederlage werte, dennoch bedaure. Die Situation am Balkan und deren Entwicklung war für mich und meinen Mann beispielsweise schon 1989 klar. Ich versuchte Medien von Amerika bis Großbritannien darauf aufmerksam zu machen, daß etwas getan werden müsse, um eine Katastrophe zu verhindern. Obwohl wir die Katastrophe im Zeitlupentempo kommen sahen, waren wir nicht in der Lage, Kräfte wie Geld und Einfluß so zu bündeln, daß dieser Irsinn verhindert werden konnte. Die Interessen, die diesen Krieg wollten, waren offensichtlich stärker. Da ich aber nicht glaube, daß irgendjemand dies verhindern hätte können, sehe ich es auch nicht als persönliche Niederlage. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Nach der Vielfältigkeit ihrer bisherigen Tätigkeiten und Interessen. Selbstverständlich muß das notwendige Maß an fachlicher Qualifikation gegeben sein. Aber entscheidend für mich sind die Furchtlosigkeit vor Veränderung und die Bereitschaft, sich mit neuen Dingen zu beschäftigen. Veränderung sollte für sie nicht Gefährdung und Bedrohung bedeuten. Der zweite wichtige Aspekt ist das Verhalten in Streß- bzw. Krisensituationen. Die Frage ist, ob jemand dann ein Fels in der Brandung sein kann. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ratschläge an zukünftige Politiker sind stark abhängig von der politischen Richtung. Bei den Grünen sind Führerprinzipien beispielsweise nicht gefragt. Mein Tip für den politischen Menschen und vor allem für Frauen ist, selbst mitentscheiden zu wollen und nicht anderen zuzugestehen, über ihren Kopf hinweg entscheiden zu dürfen. Als wichtig erachte ich auch Entscheidungen, an denen man mitgearbeitet hat, selbst gewissenskonform vertreten zu können. Also ist mein Tip für die Politik-Willigen: „Treten Sie jener Partei bei, die Ihnen auch erlaubt, bei Gremialentscheidungen einmal nein zu sagen!".

Petschnig Herbert

Zur Person

Beruf: Techniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: DDSG-Cargo GmbH., 1020 Wien, Handelskai 265. Geboren - Datum, Ort: 18. Juni 1951, Villach. Familienstand: Verheiratet mit Helene. Kinder: Nicole (1981), Denise (1985) und Janine (1994). Eltern: Rudolf und Maria. Hobbies: Schilahren. Beruf: Diverse private Vereine.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte nach der Schule in Villach eine Ausbildung zum Stahlbauschlosserfacharbeiter und trat danach im Januar 1969 bei der DDSG ein. Ich begann als Heizer auf dem Dampfschiff „Johann Strauß",

Copyrighted material

übervorteilen. Dieses soziale Denken und gewisse moralische Wertvorstellungen habe ich aus meinem Elternhaus mitbekommen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Leider hinterlassen einige Unternehmen speziell im Versicherungsbereich verbrannte Erde, wodurch natürlich auch der Ruf unserer Branche in Mitleidenschaft gezogen wird. Außerdem hat das Berufsbild des Vermögensberaters in der breiten Öffentlichkeit noch nicht die richtige Akzeptanz, weil viele Menschen davon nur vage oder falsche Vorstellungen haben. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Das definitive USP von Ascedia ist die Form der Veranlagungen, die ich anbiete, sowie das EDV-gestützte Controlling und Reporting. Außerdem haben meine Kunden auch immer den Firmenchef als Ansprechpartner. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich habe mein Büro jetzt wieder zu Hause, was Vor- und Nachteile mit sich bringt. Aber im Normalfall kann ich Beruf und Privatleben sehr gut vereinbaren, das Wochenende gehört in jedem Fall der Familie. Auch unter der Woche kann ich 98 Prozent meiner Arbeit tagsüber erledigen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich absolviere permanent Fachschulungen zu neuen Produkten, aber auch regelmäßig persönlichkeitsbildende Seminare. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ehrlichkeit und Authentizität sind in unserer Branche das Um und Auf, um langfristig erfolgreich zu sein. Natürlich ist auch das Fachwissen eine der wichtigsten Grundvoraussetzungen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte in ca. zehn Jahren finanziell komplett unabhängig sein. Dann möchte ich mich verstärkt meinen Hobbys, die in den letzten Jahren berufsbedingt zu kurz gekommen sind, widmen. Ihr Lebensmotto? Wer gibt, gewinnt!

✱ Pichlmaier Karl

„Persönlicher Erfolg ist für mich, wenn andere Menschen zufrieden sind, denn dadurch bin auch ich zufrieden.„

● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Restaurant MOD Pichlmaier - Pichlmaier KEG., 8010 Graz, Bindergasse 1. Geboren - Datum, Ort: 31. Jänner 1972, Graz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Ines. Eltern: Karl und Gudrun. Ehrungen: 1 Haube (Gault Millau Österreich 2007). Hobbies: Wandern, Städtereisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule im Jahr 1985 begann ich die Lehre zum Koch und Kellner im elterlichen Betrieb, dem Restaurant Pichlmaier in St. Peter in Graz. Anschließend arbeitete ich bis 1992 in der Unterberger Stub'n in Kitzbühel. 1993 leistete ich den Präsenzdienst ab. In der Folge war ich ein halbes Jahr im SAS Radisson in Wien beschäftigt, von wo ich wieder in den elterlichen Betrieb wechselte. Im Jahr 1996 übernahm ich den Gasthof Schanzlwirt in Graz Leonhard auf Pacht, ich führte ihn bis März 2007. Gleichzeitig übernahm ich im Jahr 2006 das Restaurant MOD in der Innenstadt von Graz. Dieses Restaurant ist mit einem großen überdachten Wintergarten ausgestattet und wurde völlig neu gestaltet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg ist für mich, wenn andere Menschen zufrieden sind, denn dadurch bin auch ich zufrieden. Sehen Sie sich als erfolgreich? Teilweise, derzeit bin ich mit meiner Situation zufrieden. Überdies bin ich ein leidenschaftlicher Koch und möchte auch keinen anderen Beruf ausüben. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Das wichtigste sind meine fundierte Grundausbildung und mein Engagement in meinem Beruf. Die Einsatzbereitschaft ist in unserer Branche entscheidend, man muß einfach mit diesem Arbeitsleid mitleben und, wenn nötig, auch rund um die Uhr arbeiten. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? An Herausforderungen gehe ich sehr ehrgeizig heran. Auch wenn sie noch so schwierig erscheinen, versuche ich sie zu lösen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Natürlich meine Eltern, da ich schon von Kindesbeinen an sehr viel über die Gastronomie lernte und später in ihrem Betrieb meine Grundausbildung absolvierte. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es gibt mehrere Probleme, wie beispielsweise die Arbeitszeiten, die Lohnnebenkosten und den Facharbeitermangel, um nur einige zu nennen. In dieser Branche wird sehr wenig verdient, trotzdem sind die Personalkosten extrem hoch. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter sind die Visitenkarte des Lokals. Die Art, wie das Servicepersonal auftritt, bestimmt, wie dem Gast das Lokal in Erinnerung bleibt, natürlich abgesehen von der Qualität der Speisen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Zuerst erfolgt ein Vorstellungsgespräch, wobei der erste Eindruck sehr wesentlich ist. Ich lasse neue Mitarbeiter dann probearbeiten, da sieht man, ob sie in die Belegschaft passen, und auch die Arbeitsweise kann bewertet werden. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Das Restaurant wurde mit einer Haube ausgezeichnet, wir gehen individuell auf unsere Gäste ein. Auch wenn ein Gericht nicht auf der Karte steht, versuchen wir eine Möglichkeit zu finden, dieses nach dem Wunsch des Gastes zu kochen. Unsere Produkte sind immer frisch und von höchster Qualität, eine weitere Stärke ist die Produktvielfalt. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Es ist auf engstem Raum in der Innenstadt von Graz eher ein Miteinander als ein Gegeneinander. Jeder hat seine bestimmten Vorzüge, die genutzt werden. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Derzeit ist ein Privatleben für mich fast gar nicht möglich, da ich gerade im Aufbau dieses Lokales bin. Ein Vorteil ist es, wenn der Partner auch aus der Gastronomiebranche kommt und dafür Verständnis zeigt. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Zeit für klassische Fortbildung habe ich momentan kaum, aber ich bilde mich im Rahmen von zwei bis drei Stunden pro Woche im Selbststudium fort. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Da es einen sehr hohen Konkurrenzdruck gibt, ist es meiner Meinung nach wichtig, vernünftige Noten im Zeugnis stehen zu haben. Man soll auf jeden Fall einen Beruf ergreifen, der den eigenen Neigungen entspricht und in dem man Freude an der Arbeit hat. Welche Ziele haben Sie? Das Restaurant MOD zu einer Top-Adresse in Graz ausbauen, ist mein oberstes Ziel. Außerdem strebe ich eine noch bessere Bewertung in Gastronomieführern an.

✱ Pikal Norbert

● Zur Person

Beruf: Kaufmännischer Angestellter. Funktion: Retention Manager, Customer Relationship Manager. Tätig bei: Eurest Restaurationsbetriebsgesellschaft mbH., 1220 Wien, Wagramerstraße 17-19/4 Stock. Geboren - Datum, Ort: 10. Dezember 1948, Wien. Kinder: Michael (1973). Hobbies: Kochen, Golf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich schloß 1966 die Kellnerlehre ab und arbeitete anschließend als Demi-Chef im Hotel am Parkring und danach als Oberkellner im Hotel Ladis/Tirol. Nach Ableisten des Präsenzdienstes beim Österreichischen Bundesheer lockte die große Welt. Ich

Copyrighted material

mich eine sehr große Anerkennung. Es gab schon Fälle, wo Leute weinend vor Angst in meine Praxis kamen, diese jedoch lachend und mich umarmend wieder verließen. Diese Anerkennung stärkt mich wiederum in meiner Tätigkeit. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Soziale Fähigkeiten sind wichtig, meine Assistentin muß mit allen Patienten sehr gut auskommen. Das ist eigentlich fast das wichtigste. Die Freundlichkeit, die von ihr ausgeht, kommt auch wieder zurück. Mit meiner Assistentin, die ich zu Beginn angestellt habe, bin ich sehr glücklich. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das ist für uns sehr einfach, wahrscheinlich durch die Tatsache, daß wir beide selbständig sind und für uns beide das Privatleben eine sehr wesentliche Rolle spielt. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Es gibt seitens der Ärztekammer Empfehlungen, die noch nicht verpflichtend sind. Das Engagement, innerhalb von drei Jahren 120 Stunden in Fortbildung zu investieren, wird mit einem Fortbildungsdiplom gewürdigt. Mein letztes Diplom erhielt ich im Oktober 2005. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Sowohl beruflich als auch privat habe ich meine Ziele eigentlich fast alle erreicht, den Ist-Zustand aufrechtzuerhalten wäre für mich das Größte. Ihr Lebensmotto? Nachdem mein Vater recht früh erblindet ist, habe ich mir vorgenommen: genieße jede schöne Minute des Lebens bewußt.

✱ Pircher Andreas

„Freue dich über jeden Tag."

● Zur Person

Beruf: Fernsehtechniker. Funktion: Niederlassungsleiter für Tirol und Vorarlberg. Tätig bei: Siblik Elektrik GmbH & Co KG., 6170 Zirl, Innweg 19. Geboren - Datum, Ort: 16. Oktober 1951, Kappl. Familienstand: Verheiratet mit Irmgard. Kinder: Liane (1975), Simone (1976), Jasmin (1981), Vanessa (1984) und Peter (1989). Eltern: Veronika und Johann. Hobbies: Fotografie, Lesen, Waldlauf, Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bewarb mich im Alter von 22 Jahren bei Elin, wo ich in weiterer Folge vier Jahre lang beschäftigt war. Als das Wiener Unternehmen Siblik im Jahre 1977 einen Techniker für Sprechanlagen für das Gebiet Tirol und Vorarlberg suchte, bewarb ich mich für diese Stelle, die ich auch erhielt. Anfangs betreute ich im Alleingang das Gebiet von Kufstein bis Bregenz, wodurch ich teilweise eine ganze Woche lang im Außendienst unterwegs war. Es ging stetig bergauf, und die Umsätze wuchsen beständig. Bald darauf wurden einige Mitarbeiter für das Büro für Tirol und Vorarlberg eingestellt, und vor zehn Jahren übersiedelte unsere Niederlassung an den aktuellen Standort in Zirl.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich zweigeteilt: Zum einen freue ich mich, ein gutes Einvernehmen mit meinen Mitarbeitern zu haben, zum anderen ist die gute Führung des Unternehmens - der geschäftliche Teil des Erfolgs - ein wesentlicher Aspekt. Sehen Sie sich als erfolgreich? Da das Unternehmen sehr gut etabliert ist, erachte ich uns als erfolgreich. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Seit der vor zehn Jahren erfolgten Übersiedlung an den aktuellen Standort fühle ich mich erfolgreich. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Hier möchte ich meine Ehefrau Irmgard anführen, die bereit war, zu Hause bei unseren Kindern zu bleiben und mich auf diese Weise in meiner beruflichen Laufbahn zu unterstützen. Sie erledigte in den Anfangszeiten sogar eine Art „Telefondienst" für das Unternehmen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle für den Erfolg des Unternehmens. Siblik beschäftigt Mitarbeiter, die teilweise seit Jahrzehnten für die Firma tätig sind, was ein großer Pluspunkt ist. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Fachwissen, beispielsweise im Bereich erneuerbare Energien, ist ein wichtiges Kriterium, aber auch der persönliche Eindruck ist von großer Bedeutung. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wir gewähren unseren Mitarbeitern Eigenständigkeit, was diese auch zu schätzen wissen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Eine flache Hierarchie, hohe Eigenständigkeit der Mitarbeiter und deren langjährige Tätigkeit für das Unternehmen sind unsere Stärken. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Beide Bereiche sind für mich wichtig. Das Büro wird Freitag mittags für das Wochenende geschlossen. Ab diesem Zeitpunkt steht die Familie im Vordergrund. Es gelingt mir mittlerweile auch recht gut, abzuschalten. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein nächstes Ziel ist, im Sanitärbereich ein gutes Standbein zu schaffen. Weiters ist der Aufbau eines Nachfolgers ein längerfristiges Ziel, um in einigen Jahren guten Gewissens in Pension gehen zu können. Ihr Lebensmotto? Freue dich über jeden Tag.

✱ Pirchner Wolfram Mag.

● Zur Person

Beruf: Journalist. Funktion: Redakteur, Moderator. Tätig bei: ORF, Würzburggasse 30, 1130 Wien. Geboren - Datum, Ort: 21. April 1958, Innsbruck. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Katharina. Kinder: Felix (1992) und Sophie (2003). Eltern: Margaretha und Ing. Wolfram. Ehrungen: Sportliche Preise, Gewinner eines Redewettbewerbes 1980, TV-Publikumspreis Romy 2004 und 2005 in der Kategorie „Beliebtester Moderator Österreichs". Mitgliedschaften: Rotes Kreuz, Niederösterreichischer Fischereiverband. Hobbies: Musik (aktiv Klavier, Gitarre, Querflöte), Fischen, Fußball, Eishockey, Tennis, Golf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrauftrag (Medienpraxis) an der Universität Innsbruck, Werbegestalter (Privatmoderationen, Events), Ambassador des Roten Kreuzes.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1977 studierte ich Anglistik und Musikerziehung in Innsbruck und Musikpädagogik am Mozarteum in Salzburg. 1980 gewann ich einen Redewettbewerb, der vom Innsbrucker Kabelfernsehen veranstaltet worden war, und in weiterer Folge unterbreitete mir der Chef der Sportredaktion des ORF-Landesstudios Tirol das Angebot, als Moderator zu arbeiten. Dies war der Beginn meiner Karriere, denn ab 1981 war ich als freier Mitarbeiter für den Aktuellen Dienst (Abteilung Sport) beim ORF Tirol tätig. Zuerst moderierte ich Sportsendungen auf Basis eigener Recherchen und gestaltete auch meine Beiträge in Eigenregie. 1987 wurde ich in ein Angestelltenverhältnis übernommen, und ab 1988 moderierte ich die lokale Nachrichtensendung „Tirol heute" im Vorabendprogramm und war für diese Sendung auch als Redakteur und Chef vom

Copyrighted material

1968 bis 1980 als Beisitzender bei den Lehrabschlußprüfungen in Wien und führe ab 1980 den Vorsitz bei Küchenmeisterprüfungen in Wien. 1979 erwarb ich das Restaurant „Zu den Drei Husaren" in Wien in Partnerschaft mit Uwe Kohl, übernahm 1987 die Restaurants „Hietzinger Bräu" und „Grotta Azzura". 1981 führte ich eine Promotion in Pjöngyang (Nordkorea). 1982 bis 1990 war ich als Berater für die Bordverpflegung der Austrian Airlines tätig, 1986 und 1987 folgten Promotions im Hotel Mandarin und im Hotel Oriental in Hongkong. 1993 trennte ich mich schließlich von meinem langjährigen Geschäftspartner Uwe Kohl. 1993 übernahm ich das „Plachutta Hietzing", als Alleininhaber, ein hervorragendes Haus, das meine Frau Eva Plachutta mit Geschick und Sensibilität zu führen weiß. Im selben Jahr eröffnete die „Plachutta Gastwirtschaft" in der Wiener Innenstadt und 1994 das „Plachutta Nußdorf" im 19. Bezirk. Diese beiden Lokale wurden mittlerweile an Sohn Mario übergeben, der mit dem vierten Haus - dem „Grünspan" in Ottakring - für weitere Expansion sorgte.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In erster Linie bedeutet Erfolg, ein selbst auferlegtes Ziel zu erreichen und auch langfristig zu haben. Für mich ist Erfolg die Harmonie zwischen familiärem Bestand sowie beruflichem und wirtschaftlichem Erfolg, der sich letztendlich auch in Sicherheitsfaktoren begründet. Erfolg ist auch, wenn der eigene Name zu einem Qualitätsbegriff wird. Der Erfolg ist eine Triebfeder, Erfolg ist wie eine Droge. Erfolg bringt aber auch Verpflichtungen mit sich. Ich bin in gewisser Hinsicht ein „Tagträumer" und koste im Voraus den Erfolg gefühlsmäßig aus, was mir hilft, diesen dann auch zu realisieren. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich ausdauernd und fleißig bin und mich in schlimmen Momenten schnell regenerieren kann. Außerdem ist mir Grundsatztreue wichtig, selbst wenn es für mich bedeutet, Einschränkungen in Kauf nehmen zu müssen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein Talent, die Dinge auf das Wesentliche zu reduzieren war maßgeblich für meinen Erfolg verantwortlich. Ich bin ein richtiger Ordnungs- und Systemfanatiker. Weitere erfolgsbegründende Eigenschaften sind Fleiß, Ausdauer und Begeisterung, denn man kann nichts leisten ohne Identifikation, Sensibilität und Vertrauen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich bin sehr emotionell und suche immer nach anderen Lösungsmöglichkeiten (es gibt immer ein Loch, wo man durchschlüpfen kann). Man sieht leider die Dinge oft zu eindimensional und häufig ist der konträre Faktor die Lösung des Problems. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Familie spielt eine sehr große Rolle, denn Kraft kann man nur aus einem funktionierenden Familienleben schöpfen. Meine Eltern prägten mich, was Ästhetik, Benehmen, Pflichtgefühl und den Umgang mit Menschen betrifft. Da meine Eltern früh verstarben, mußte ich bald auf eigenen Beinen stehen, was sich sicherlich auf meine späteren Zielsetzungen auswirkte (gesichertes Heim mit Familie). Ich bin seit 30 Jahren verheiratet, meine Frau ist der stabilisierende Faktor in der Kindererziehung und der Durchsetzung unserer Familiengestaltung. Sie hält mir den Rücken frei. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Musik, Tennis und Kultur sind für mich nicht Ausgleich, sondern ein elementarer Bestandteil meines Lebens. Ich bin auch gerne allein, ohne dabei einsam zu sein.

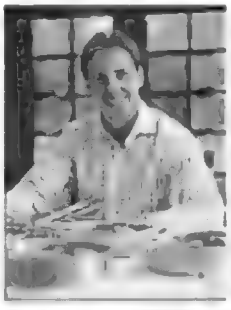
Plachutta Mario

Zur Person

Beruf: Touristikkaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Plachutta., 1010 Wien, Wollzeile 38; 1190 Wien, Heiligenstädter Straße; Grünspan, Ottakringerstraße 266. Geboren - Datum, Ort: 23. Oktober 1968. Hobbies: Tennis.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1988 besuchte ich für fünf Jahre die Hotelfachschule Modul in Wien. Nach dem Bundesheer sammelte ich im Rahmen von Hotel Management Trainee-Programm Erfahrungen im Ausland (Genf, Hongkong, Frankreich und Italien). Nach meiner Rückkehr trat ich in den elterlichen Betrieb ein, und ein dreiviertel Jahr später übernahm ich im Mai 1993 das Restaurant in der Wollzeile sowie im Oktober 1994 jenes in Nußdorf.



Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ein angepeiltes Ziel zu erreichen. Hilfreich dabei sind neben der fachlichen Ausbildung der Rückhalt der Familie und sicherlich auch der Name. Gab es Niederlagen? Keine, ich habe mich immer bemüht, das Risiko so gering wie möglich zu halten. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Einerseits die Erziehung und andererseits die tägliche Arbeit. Ich bin immer bemüht, meine Leistungen zu verbessern. Dies stellt für mich auch eine Herausforderung dar. Sehen Sie sich als erfolgreich? Erfolg ist immer relativ. Meinem Alter entsprechend, sehe ich mich als erfolgreich. Wichtig dabei ist, daß man trotz einiger Erfolge nicht ruht. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Wenn ich etwas über die Konkurrenz lese, so ist dies für mich die Motivation, so manches vielleicht doch noch ein wenig zu verbessern. Darüber hinaus neige ich dazu, manche Dinge kritischer zu sehen als andere. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ja, meinen Vater, er ist eine Stütze für mich. Ich schätze ihn aufgrund seiner lebensbejahenden Einstellung, und er hat mich auch gelehrt, daß man den Boden unter den Füßen nie verlieren darf, trotz des Erfolges. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ein funktionierendes Privatleben ist die Basis für den beruflichen Erfolg. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Trotz einiger Angebote, auch ins Ausland zu expandieren, habe ich aus verschiedenen Gründen momentan keine Absicht dies zu tun. Es gibt einige Projekte, die noch in der Schublade liegen. Denn trotz des Erfolges gilt es auch, den Kundenwünschen zu entsprechen und, wenn nötig, auch was Neues zu bieten.

Plattner Gerhard K.

Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gerhard K. Plattner., 6020 Innsbruck, Pacherstraße 32. Geboren - Datum, Ort: 8. Februar 1939, Innsbruck. Familienstand: Verheiratet mit Margit. Kinder: Klaus (1969) und Peter (1972). Schöpfensche Akte: Diverse Fachartikel unter besonderer Berücksichtigung von Kraftstoffeinsparung. Ehrungen: Sportehrenzeichen der Stadt Innsbruck, unzählige Erwähnungen im Guiness Buch der Rekorde. Hobbies: Beruf, klassische Musik, Literatur, Technik.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte in Innsbruck das Gymnasium und begann an der Universität Innsbruck im Jahr 1957 Volkswirtschaftslehre zu studieren. Ich erhielt in der Folge die Gelegenheit, für die Tiroler Tageszeitung zu arbeiten, war dort drei Jahre lang Redaktionsaspirant

Copyrighted material

und anschließend weitere elf Jahre Redakteur, zuletzt Leiter der Wirtschaftsredaktion. 1968 erhielt ich das Angebot zu Porsche Austria nach Salzburg zu gehen. Ich wollte zwar aus familiären Gründen Innsbruck nicht verlassen, erhielt jedoch einen Vertrag bei Porsche und arbeite seit dieser Zeit bei Porsche Austria in der Öffentlichkeitsarbeit. Ich habe mein Hobby zum Beruf gemacht. Als Redakteur fuhr ich Rallyes und durch das Angebot von Porsche hatte ich die Gelegenheit, statt für mein Hobby viel Geld auszugeben, mit meinem Hobby Geld zu verdienen. Ich war von Anfang an auf „Special Affairs" ausgerichtet - ich verfasse keine Texte über neue Modelle, sondern kümmere mich um Image-Geschichten. Das Image der Marke Audi war beispielsweise folgendes: Der Audi-Fahrer ist ein Mann mit Hut, der nicht schneller als 120 km/h fährt. Was haben wir gemacht? Wir haben mit Audi die schnellste Weltumrundung durchgeführt. Entweder wird die Problemstellung an mich herangetragen, oder ich mache selbst Vorschläge. Ich arbeite sehr gerne und denke eigentlich noch nicht ans Aufhören. Ich bereue den Schritt in die Selbständigkeit keine Sekunde, obwohl mir die Redakteurstätigkeit auch sehr gut gefallen hat. Als Selbständiger bin ich von meinen Auftraggebern abhängig. Ein Chefredakteur tut sich sicher schwerer einen Redakteur zu kündigen, einem Auftraggeber fällt das wohl leichter. Aber die Selbständigkeit ist sehr reizvoll - ich muß immer neue Herausforderungen annehmen und kann mich immer weiter entwickeln. Sobald man sich zurücklehnt, hat man schon verloren.

„Solange ich Spaß an meiner Arbeit habe, bin ich dabei."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich steht die Zufriedenheit derjenigen im Vordergrund, für die und mit denen ich arbeite. Das ist das wesentliche am Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Das ist eine gute Frage. Ich habe das Glück, in meinem Alter und von der „Provinzstadt" Innsbruck aus selbständig für große Unternehmen arbeiten zu dürfen. Ich fühle mich schon in gewissen Bereichen erfolgreich. Aber für mich ist ein Mensch erfolgreich, der einen Nobelpreis erhalten hat. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich identifiziere mich mit dem, was ich mache, zu 150 Prozent, sonst wäre ich nicht glaubwürdig. Man muß es sich aber auch leisten können, einen Auftrag nicht anzunehmen. Man muß absolut realistisch und ehrlich sein, man muß sich einbringen, sonst kann es nicht funktionieren. Mein Hauptfeld ist ja nicht das Autofahren, sondern das Herausarbeiten von besonderen Projekten. Aber ich mache immer noch drei bis vier größere Touren im Jahr, schon allein, um über die verschiedenen Locations Bescheid zu wissen. Ich habe sehr schöne Erfahrungen mitgenommen, wie zum Beispiel für VW ein Projekt, das im Jahr 2005 stattfand, als wir von Hammerfest nach Dakar fuhren. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Als ich bei Porsche anfing, gab es einen österreichischen Bergeuropameister, Rudi Lins, ein sehr guter Techniker und Fahrer und sehr bescheiden. Ich sollte dann ein Projekt mit ihm durchführen. Wir fuhren von der nördlichsten Stadt Europas, Hammerfest, in die südlichste Stadt Europas, Tarifa, mit einem VW Käfer mit Automatikgetriebe. Lins war ein sehr korrekter Mensch, der mich sehr geprägt hat. Er war der Meinung, daß man immer das Beste aus jeder Situation machen muß. Wenn man scheitert oder eine Situation schwierig ist, soll man keine Ausreden suchen. Was ich von Lins auch noch gelernt habe, war, Dinge einzukalkulieren, die schief gehen können. Eine weitere sehr wichtige Person, die mich geprägt hat, ist meine Frau. Ohne sie hätte ich nicht so viel erreicht. Sie hat mir sehr viel abgenommen, um die Kleinigkeiten im Alltag mußte ich mich nicht kümmern. Ich konnte mich immer voll auf die Sache konzentrieren, weil ich wußte, zu Hause ist alles in Ordnung. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die Anerkennung ist mein Erfolg. Ich erfahre viel Wertschätzung von meinen Sponsoren und Auftraggebern. Es freut mich schon sehr, wenn sie zu mir sagen, daß etwas sehr gut gelaufen ist. Letztes Jahr wurde ich vom Verband der rumänischen Motorjournalisten für außergewöhnliche Leistungen zum Ehrenmitglied ernannt, und das machte mir ebenfalls große Freude. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte noch gerne weiterarbeiten, solange es meine Gesundheit zuläßt. Es gibt sicher noch einige interessante Projekte, die mich reizen würden. Solange ich Spaß an meiner Arbeit habe, bin ich dabei.

✱ Pleyer Sabine

„Mein Beruf steckt voller Möglichkeiten, bietet Abwechslung und läßt mich ständig Neues dazulernen."

● Zur Person

Beruf: Make-up-Artist, Hairstylistin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Sabine Pleyer - Make-up-Artist & Hairstylist, 2212 Großengersdorf, Neue Gasse 62. Ehrungen: Österreichische Make-up-Meisterin 2001. Mitgliedschaften: European Bodypainting Association, Wirtschaftskammer (Fachgruppe Friseure). Hobbies: Beruf, Lesen, Musik, Kunst, Kultur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Ausbildung zur Friseurin und Perückenmacherin und legte nach einigen Jahren Berufserfahrung die Meisterprüfung ab. Mitte der neunziger Jahre ließ ich mich zum Make-up-Artist ausbilden. Seit 1998 arbeite ich als selbständige Visagistin. Ich biete Make-up von dezent-verträumt oder auch gewagt bis hin zu Hochzeits-Styling und Bodypainting. Neben Tages-, Abend- und Ball-Make-up, Braut-Make-up, Hairstyling, Gruppen- und Einzelberatung sammelte ich bei diversen Gelegenheiten zahlreiche Erfahrungen in Bodypainting. Ich übernehme immer öfter das Styling von Business-Outfits für Foto-Shootings. Mit großem Spaß bilde ich mich weiters durch die regelmäßige Teilnahme an den European Bodypainting Festivals fort.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mein Beruf steckt voller Möglichkeiten, bietet Abwechslung und läßt mich ständig Neues dazulernen. Erfolg bedeutet für mich, genau das zu tun, was mir Freude bereitet. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich liebe meinen Beruf, daher betrachte ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Als Hair- und Make-up-Stylistin achte ich darauf, daß Frisuren und Make-up den jeweils eigenen Stil widerspiegeln und den Vorzügen des Gesichts und der Gesichtsform schmeicheln. Im Bodypainting, einem Bereich, der in unserer Gesellschaft immer mehr an Ansehen gewinnt, zum Beispiel bei Events, Firmenfesten oder Polterabenden, gibt es verschiedene Methoden und Techniken der Körperbemalung, die an den Stil der jeweiligen Gelegenheit anzupassen sind. Daneben ist auch eine große Portion Kunstverständnis für die Körpergemälde erforderlich. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Als Visagistin verlasse ich mich stark auf meine Intuition. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Gerade in dem von mir gewählten Berufsfeld sind Frauen stark vertreten. Es gibt

Copyrighted material

gewählt, 1999 zum Obmann der Gewerkschaft Metall-Textil-Nahrung, Ortsgruppe Kapfenberg. Seit 2000 bin ich Vorsitzender des Betriebsrates Böhler Edelstahl, seit 2002 Europäischer Betriebsratsvorsitzender des Konzerns Böhler Uddeholm. Als EU-Betriebsrat verhandle ich mit allen Verantwortungsträgern im Unternehmen, unter anderem sitze ich natürlich auch mit unserem Generaldirektor, Herrn Dkfm. Dr. Claus J. Raidl, zusammen. Erst vor kurzem gelang es mir, nach einem schweren Arbeitsunfall mit fünf Toten und zwei Schwerverletzten im vergangenen Jahr, einen Solidaritätsfonds ins Leben zu rufen, aus dem die Versorgung der Kinder der betroffenen Familien bis zu ihrer Volljährigkeit bestimmt wird.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der größte Erfolg für mich ist es, wenn ich für jemanden, der nicht in meiner Position ist, in meiner Funktion als Betriebsrat, als Krankenkassenobmann oder einer anderen Eigenschaft, etwas Positives erreichen kann. Den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens Böhler Uddeholm, für das ich tätig bin, sehe ich deshalb als grundlegend wichtig an, weil es, wenn es der Firma gutgeht, auch ihren Mitarbeitern gutgeht. In der Vergangenheit gab es Zeiten, wo Mitarbeiter freigesetzt werden mußten, und das war für mich der größte Mißerfolg. Es freut mich, daß wir eine positive Entwicklung im Bereich der Lehrlingsausbildung haben. Es ist unter anderem uns als Betriebsrat zuzuschreiben, daß die Überzeugung, eine fundierte Ausbildung von Facharbeitern komme schließlich dem Unternehmen selbst zugute, auch in der Unternehmensleitung Platz greifen konnte, sodaß derzeit allein am Standort Kapfenberg 182 Lehrlinge in Ausbildung sind, worauf ich besonders stolz bin. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe eine ganz nette, ruhige, zuvorkommende Frau. Seit dem Jahr 1972 sind wir verheiratet und führen eine glückliche Ehe. Wir unternehmen viel gemeinsam. Ich habe einen großen Freundes- und Bekanntenkreis hier in Kapfenberg. Ob mit Kindern, mit jungen oder alten Menschen, ich komme mit allen gut zurecht, da ich auf sie zugehe und mit allen gerne ins Gespräch komme. Die Menschen nehme ich so, wie sie sind und auch ich selbst bin authentisch. Es gelingt mir gut, mit allen Verhandlungspartnern eine Gesprächsbasis zu finden, um über Sachthemen zu verhandeln. Eine weitere Eigenschaft von mir ist, daß ich mich nicht aus der Ruhe bringen lasse, sondern seriös und kompetent meinen Standpunkt vertrete. Spreche ich mit einem Kollegen über ein Problem und ich stelle fest, daß ich für ihn nichts erreichen kann, sage ich von vornherein, woran er ist - ich mache keine falschen Versprechungen. Auch das Nein-Sagen halte ich - wo es erforderlich ist - für wichtig. Niederlagen und Rückschlägen suche ich einen positiven Aspekt abzugewinnen. Ich werde demnächst 58 Jahre alt, und es freut mich, daß ich heute noch lebe. 1999 erlitt ich unschuldig einen schweren Motorradunfall, bei dem mein Freund ums Leben kam und auch ich selbst fast gestorben wäre. Den schuldigen Unfallenker, damals Führerscheinneuling, empfing ich als Schwerverletzter am Krankenbett, doch obwohl ich meinen Freund damals verloren hatte, war ich diesem jungen Mann nicht böse, denn ich sagte mir, dasselbe hätte mir oder meinem Sohn auch passieren können. Bis heute habe ich mit dem jungen Mann einen guten Kontakt. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Erst abwägen, dann handeln. Tritt ein Arbeitnehmer mit einem konkreten Problem an mich heran, versuche ich, die Gewerkschaft und die Arbeiterkammer nach Erfordernis mit einzubinden, um für den Kollegen in seiner schwierigen Situation das Beste zu erreichen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Die Ära Kreisky prägte meine politische Einstellung sehr stark. Mitte der 70er Jahre gab es in Kapfenberg eine große Betriebsversammlung, anläßlich derer Kreisky sagte, ein paar Millionen Schilling Schulden seien ihm lieber als Arbeitslose in der Region. Dieser Ausspruch ist mir bis heute lebhaft in Erinnerung. Neben Bruno Kreisky war mir Alois Rechberger ein besonderes Vorbild, in meinen jungen Jahren war er Betriebsratsvorsitzender hier bei Böhler, später Arbeiterkammerpräsident und langjähriger Nationalratsabgeordneter. Ich kannte Herrn Rechberger persönlich sehr gut. Er hat viel für unsere Region getan. Eine von ihm realisierte Maßnahme war zum Beispiel die Errichtung des Tanzenbergtunnels. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die größte Anerkennung für mein Engagement erfahre ich, wenn mir bei den Betriebsratswahlen das volle Vertrauen ausgesprochen wird. Bei unseren letzten Betriebsratswahlen beispielsweise hatten wir eine Wahlbeteiligung von 95 Prozent, davon entfielen 93,2 Prozent der Stimmen auf meine Person. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die jüngsten Enthüllungen rund um den BAWAG-Skandal haben mich zutiefst erschüttert, da ich mich mit Leib und Seele in der Gewerkschaft einbringe und weil ich weiß, was die Gewerkschaft im Laufe der Jahre alles an Positivem bewirken konnte. So ist zum Beispiel die Einführung des 13. und 14. Monatsgehaltes eine Errungenschaft, die seinerzeit von den Sozialpartnern ausverhandelt wurde. Heute führen wir einen schweren Kampf, um das für unsere Mitarbeiter zu erhalten, was seinerzeit ausverhandelt wurde. Dabei sind wir ganz schön gefordert. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich habe eine 67 Quadratmeter große Eigentumswohnung und verbringe meine Freizeit vorwiegend in meiner Gartenhütte am Land. Auch wenn ich in meiner Position sehr gut verdiene, habe ich meine sozialistische Lebenseinstellung und damit eine bescheidene Lebensführung beibehalten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich bin ein geselliger Mensch und gehe ganz gerne einmal am Abend auf ein Bier, oder meine Frau und ich gehen gemeinsam aus. Doch wenn jemand mit mir über die Firma oder meine Tätigkeit diskutieren möchte, weise ich freundlich darauf hin, daß ich gerade privat unterwegs bin, aber gerne am nächsten Tag wieder für seine Anliegen da bin. Auf diese Weise gelingt es mir ganz gut, Berufliches und Privates zu trennen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? In meiner Funktion als Betriebsrat werde ich mich auch in Zukunft darum bemühen, meiner Aufgabe so gut wie möglich gerecht zu werden. Ich möchte gesund bleiben. Die Beziehung zu meiner Frau soll so glücklich bleiben wie bisher, und, davon abgesehen, strebe ich die Rolle als Opa an. Ihr Lebensmotto? Ich möchte der Mensch bleiben, der ich bin.

✱ Pribyl Peter Ing.

„Abgesehen von einigen großen Architekten und Künstlern, deren Arbeit mir gefällt, gab es keine Vorbilder im Berufsleben."

● Zur Person

Beruf: Vermessungstechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Design + Innenarchitektur Ing. Peter Pribyl., 2700 Wiener Neustadt, Bahngasse 26. Geboren - Datum, Ort: 23. Mai 1947, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Liesbeth. Kinder: Peter-Philipp (1960) und Eva-Maria (1981). Mitgliedschaften: Lions-Club. Hobbies: Beruf, Kochen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Ausbildung zum Vermessungstechniker besuchte ich ab 1965 die HTL für Hochbau in Wiener Neustadt, wo ich 1971 die Matura ablegte. Anschließend ging ich als „Spätberufener" an die Hochschule für Angewandte Kunst und studierte dort bis 1974 Industrielles Design und Innenarchitektur, allerdings ohne Abschluß. Nachdem ich das Studium abgebrochen hatte, machte ich mit Mag. Ing. Wilhelm Zarazik als Partner

Copyrighted material

Künste in Wien berufen. Es folgten Lehrtätigkeit, Studienreisen, Forschungsaufgaben und Konsulententätigkeit für die UNESCO. Heute zeichne ich verantwortlich für die Sanierung historischer Bauten (1976 Studie zur Revitalisierung des Renaissancebaues „Neugebäude" in Wien, 1986 bis 1988 Revitalisierung des ehemaligen Piaristenkonvents zum Kunsthaus in Horn, 1990 bis 1995 Revitalisierung des ehemaligen K. u. K. Kulissendepots zu einem Atelierhaus der Akademie der bildenden Künste). Zu meinen Wohnbauprojekten zählen Siedlungen in Aspern (1980 bis 1982) und Inzersdorf (1987 bis 1992), weiters oblag mir die Planung von Kulturbauten, darunter die Kunstmuseen Arkaneum Wien (1987) und Trigon Graz (1988). 1988 wurde ich zum Rektor der Akademie der bildenden Künste in Wien gewählt, seither bin ich in dieser Position als der längstdienende Rektor einer Akademie tätig. Darüber hinaus beschäftige ich mich mit Ausstellungen, Gastvorträgen und bin Mitglied in Wettbewerbsjurien.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Dieser Begriff hat für mich keinen Stellenwert. Im Sinne der westlichen Welt heißt das, besser zu sein als ein anderer, für mich ist das absolut nicht maßgebend. Materielle Erfolge waren mir immer unwichtig, meine Ideen sind mir aber umso wichtiger, da sie materiell nicht meßbar sind. Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ich bin erfolglos, weil mein Streben, Architekt zu werden, sich nicht erfüllt hat. Als Architekt habe ich fast nichts geleistet, aber was ich gemacht habe, hat international Anerkennung gefunden. Aber wahrscheinlich bin als Rektor und Berater eines Entwicklungslandes erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mir macht alles Spaß, ich will bei allem einen gewissen erotischen „Thrill" erleben, ob das erfolgreich ist, ist mir egal. Ich besitze Kreativität und die Fähigkeit, die Wünsche einer Epoche zu spüren und darauf künstlerisch zu reagieren. Ich reagiere auf Tendenzen und bin offen und flexibel. Das Schicksal hat mich neben der Architektur in andere Bereiche geschickt und diese Aufgaben habe ich dann sehr einfach geschafft, vielleicht, weil es mir nicht so wichtig war und ich sie mit der Leichtigkeit eines Spiels betrachtete. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Keine konkreten Personen, sondern die östliche Philosophie. Ich orientiere mich an philosophischen Vorbildern. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erhielt kaum Anerkennung, eher Kritik. Anerkennung müßte auch von jemanden kommen, den ich respektiere. Routineanerkennung von Politikern oder anderen ist eher eine Zwangsintegration. Ich will nicht angepaßt sein, mein Leben soll ein riskantes Experiment sein, auch wenn die Anerkennung fehlt. Wie gehen Sie mit Niederlagen um? Ich sehe sie positiv. Meine Wohnung ist gerade ausgebrannt, das ist eine Befreiung von Altlasten. Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft? Aus meiner physischen Gesundheit, denn ich fühle mich fit und lebendig, aus der Beziehung zu Frauen und dem erotischen Thrill, an dem man spürt, daß man lebt. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte mir selbst treu sein, meinen Weg konsequent weitergehen, nicht erlahmen, mir mein ästhetisches und ethisches Weltbild bewahren, politische und philosophische Ehrlichkeit ohne Erfolgszwang erreichen. Ihr Erfolgsrezept? Kreativität und Beweglichkeit, nie festgefahren sein. Absolute Geradlinigkeit, nie jemanden hintergehen, aber auch nie vor jemandem in die Knie gehen. Ich bin immer gut für Überraschungen und nie langweilig!

✱ Pucher Heinz

Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Betriebsleiter. Tätig bei: Gastrobetriebe Oberlaa GmbH & Co KG., 1100 Wien, Kurbadstraße 12. Geboren - Datum, Ort: 28. November 1967, Langenwang. Kinder: Bettina (1992) und Philipp (1997). Hobbies: Beruf.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Lehre zum Koch und Kellner und arbeitete in renommierten Häusern in Portschach und Seefeld. Nach dem Präsenzdienst beim Österreichischen Bundesheer sammelte ich weitere einschlägige Erfahrungen in der Sommer- und Wintersaison. Ein Exkollege und Freund animierte mich in der Folge zur beruflichen Weiterentwicklung. Er vermittelte den Kontakt zu Toni Mörwald, dem Gastronomiechef auf Schloß Grafenegg und in Feuersbrunn. Ich nützte diese Chance und lernte, was mir noch fehlte, unter anderem die Sommelierkunde und das Catering-Service. Nach kurzer Zeit durfte ich verantwortungsvolle Aufgaben übernehmen, wie z. B. die Bankettleitung bei Fürst Metternich. Zuletzt wurde ich als einer gesehen, der alles kann und alles macht. Nach fünfjähriger Tätigkeit auf Schloß Grafenegg wechselte ich in die Kurkonditorei Oberlaa in Wien. Toni Mörwald hatte die Geschäftsführung für dieses namhafte Lokal inne, und ich half ihm bei dessen Ausbau. Hier traf ich auf Klaus Bruckberger, meinen zukünftigen Mentor. Als sich Toni als Geschäftsführer zurückzog, rückte Klaus Bruckberger nach, und ich übernahm 2004 seine Position als Betriebsleiter. Es gelang mir, mit meinem Team den Betrieb - Konditorei, Gastronomie und Catering - erfolgreich auszubauen.

> „Ich denke, daß man sich mehr Sorgen um den Nachwuchs machen sollte."

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg bedeutet für mich innere Zufriedenheit. Wenn ich dieses Gefühl verspüre, dann weiß ich, daß meine Leistung in Ordnung war. Sehen Sie sich als erfolgreich? Meine Leistungen wurden bestätigt, daher darf ich mich erfolgreich schätzen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich versuche die Erwartungen der Gäste zu übertreffen und scheue mich nicht, überall selbst Hand anzulegen. Meine Crew weiß das und agiert ebenso. Das Team bringt den Erfolg, nicht der Einzelkämpfer. 90 Prozent meiner Mitarbeiter sind gelernte Fachleute. Mit prominenten Fachleuten bin ich mittlerweile befreundet. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Wir stehen täglich vor Herausforderungen und versuchen diese positiv zu bewältigen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Originalität und Kreativität sind unsere Erfolgsgeheimnisse. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich freue mich immer wieder über Dankschreiben zufriedener Gäste. Manchmal werde ich von Leuten angesprochen, die mich in angenehmer Erinnerung behalten haben. Derartige Erlebnisse bewirken weitere Motivation, die ich auch meinen Mitarbeitern weitergebe. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ich denke, daß man sich mehr Sorgen um den Nachwuchs machen sollte. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich werde als einer gesehen, der seine Lieblingstätigkeit als Beruf ausübt und anderen beispielgebend vorangeht. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich konnte ehemalige Kollegen, die ich von früheren Tätigkeiten her kannte, in mein Team holen. Bewerber melden sich oft auf Empfehlung Bekannter. Wichtig sind mir eine gründliche Ausbildung, Berufserfahrung, Höflichkeit, Flexibilität, Verläßlichkeit, Loyalität und Engagement. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Seit der Gründung ist es unser erklärtes Ziel, unsere Gäste und Kunden mit Patisserie und Confiserie von höchster Qualität zu verwöhnen und dem Wunsch nach Vielfalt und Variation zu entsprechen. Neben den etwa 150 Ganzjahres- und Saisonköstlichkeiten bieten wir auch kleine Imbisse, Tagesgerichte und Menüs

Copyrighted material

fündig. Ich frage andere Menschen, wo ich wen anrufen kann, um fehlende Informationen einzuholen. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Grundsätzlich glaube ich das nicht. Dennoch erfuhr ich, daß Konzerne nicht auf Frauen eingestellt sind - der Arbeitsausfall von Frauen aufgrund einer möglichen Schwangerschaft wird überall befürchtet. Natürlich gibt es auch familienfreundliche Firmen, aber das nur vereinzelt. Als Selbständige ist für eine Frau viel mehr möglich. Beim Bau meiner Grotte hatte ich mit Arbeitern zu tun. Sie trauten mir als Frau nicht viel zu, aber ich freue mich schon auf den Bau einer weiteren Grotte, wo ich dann von meinen Erfahrungen profitieren kann. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Eltern waren Führungspersönlichkeiten. Ich war als Kind schon der „kleine Direktor" der Bibliothek und habe gerne gehandelt oder Monopoly gespielt. Mit Geld umzugehen lernte ich früh - kein Wunder, daß ich in der Selbständigkeit gelandet bin. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Auf Entspannungsliegen kann man sich bei beruhigender Musik, angenehmer Beleuchtung und im Ambiente einer Meeresgrotte 45 Minuten lang entspannen, gesunde Luft und Energie tanken. Nicht nur für Erwachsene, auch für Kinder bieten wir täglich um 15 Uhr Sitzungen an, für unsere kleinen Gäste gibt es einen Koffer voll Spielzeug. Die Grotte kann außerdem von Gruppen gemietet werden. Der Aufenthalt in der Grotte vermindert Streß, vertieft die Atmung und erhöht das Konzentrationsvermögen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Es gibt schon einen privaten und eine beruflichen Bereich für mich, auch wenn ich mit Freunden in meiner Freizeit sehr viel über meine Salzgrotte spreche. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Der Schritt in die Selbständigkeit will exakt geplant sein. Erst herausfinden, was man wirklich möchte und Erfahrung zu sammeln, erachte ich als sehr wichtig. Man muß seine Sache auch gut verkaufen können. Die Ausbildung ist nicht das wichtigste Element, um sich selbständig gut etablieren zu können. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte insgesamt noch zwei bis vier Salzgrotten bauen, auch im Ausland. Derzeit arbeite ich an einem Konzept, das sich im Laufe der Zeit nach Auswertung meiner Erfahrungswerte konkret entwickeln wird.

✱ Rainer Arnulf Prof.

● Zur Person

Beruf: Künstler. Funktion: Freischaffender Künstler. Geboren - Datum, Ort: 8. Dezember 1929, Baden. Kinder: Clara Diz (1970). Schöpferische Akte: Zahlreiche Kataloge und Bücher. Einzel- und Gruppenausstellungen im In- und Ausland. TV-Filme im ORF und im Bayrischen Fernsehen. Ehrungen: Großer Österreichischer Staatspreis; Offizier der französischen Ehrenlegion; Professorentitel; diverse Kritikerpreise sowie Preise des International Center of Photography (New York); Max-Beckmann-Preis der Stadt Frankfurt. Mitgliedschaften: Mitglied der Akademie der Künste Berlin; Gründungsmitglied der österreichischen Hundsgruppe (1950); Mitglied des Österreichischen Kunstsenats.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Während der Schulzeit entschloß ich mich dazu, Künstler zu werden und besuchte die Hochschule für Angewandte Kunst, die ich jedoch nach nur drei Tagen wieder verließ. An der Akademie der Bildenden Künste war ich ebenfalls nicht sehr lange, da die Anforderungen zu gering und konservativ waren. Ich reiste nach Deutschland und Frankreich, um meinen Horizont zu erweitern und stellte meine Werke in Klagenfurt aus. 1950 begegnete ich Ernst Fuchs, A. Lehmden, Arik Brauer, Hollegha und Mikl und gründete mit der Ausstellungseröffnung in Wien die „Hundsgruppe". Nach Beschimpfungen seitens des Publikums wendete ich mich vom phantastischen Surrealismus ab. Zwischen 1953 und 1965 entstanden Übermalungen, die zu meinen bekanntesten Werken wurden. Nach Ausstellungen in Galerien folgten Ausstellungen in In- und ausländischen Kunsthallen und Museen. Ich nahm an der Biennale in Sao Paulo 1973 teil, war österreichischer Vertreter bei der Biennale in Venedig 1978 und zeigte 1984 die Retrospektive im Centre Georges Pompidou in Paris und 1989 im Guggenheim-Museum in New York. 1993 eröffnete ich das Arnulf Rainer-Museum in New York und stellte in zahlreichen Galerien, Kunsthallen, Nationalgalerien und Museen in Europa, Japan, den USA, Kanada, Chile, Argentinien und Brasilien aus. 1994 zerstörten unbekannte Täter in meinem Atelier in der Akademie der Bildenden Künste 26 Gemälde. Von 1981 bis 1995 war ich auch als Hochschulprofessor an der Akademie der Bildenden Künste tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, Bilder zu verkaufen und gute Resonanz zu bekommen. Wesentlich ist die Reputation, die man sich durch Ausstellungen in Museen erwirbt. Sehen Sie sich als erfolgreich? Relativ, da Künstler meist „größenwahnsinnig" sind, was jedoch Motivation und Leistungsschub mit sich bringt. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Resonanz der Fachwelt, die durch meine Qualität, meine schöpferischen Eigenleistungen und meinen Fleiß entstand. Durch mich wurde die Übermalung ein eigener Begriff, den ich in verschiedenen Formen und Techniken entwickelte. Je mehr Innovation, desto weniger verkannte Künstler! Ich arbeite gern allein, die soziale Komponente ergibt sich dann. Ich versuche ständig, meinen Horizont zu erweitern, gehe in Museen, lese und reise. Künstler haben viele Freiheiten, man muß aber auch im Alter immer Lust auf Neues haben und intuitiv sein. Für den Erfolg ist man selbst verantwortlich, Glück spielt natürlich auch eine Rolle. Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt? In der Schule wurde mir bewußt, daß ich ein guter Zeichner und sehr motiviert war. Ich habe den Weg des Einzelgängers gewählt, weil mir die Sozialkomponente fehlte. Sieht Sie Ihr Umfeld als erfolgreich? Ja, sicher. Ich bin der teuerste österreichische Maler und liege im Ranking der 100 teuersten Maler weltweit im Mittelfeld. Dabei lebe ich in Österreich am Rande des Kunstbetriebes. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Vor allem die Anerkennung durch Bildungspresse. Anerkennung bedeutet Ermutigung und soziales Ansehen. Was ist Ihr Erfolgsrezept? Kunst ist eine Leidenschaft, eine Passion. Ich habe mich mit meinem Beruf voll identifiziert, arbeite heute noch so viel wie früher und habe kein Privatleben. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Im Alter werden es immer mehr andere Künstler, wie Picasso, Van Gogh, Mondrian oder Künstler des dreizehnten Jahrhunderts. Persönlich wurde ich aber nicht geprägt. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Galerie Ulysses in Wien betreibt mein Management, vermittelt und erstellt Kataloge. Nach welchen Kriterien suchen Sie Galerien aus? Eigentlich ist es ein gegenseitiges Aussuchen, jedoch ist die Seriosität der Galerie essentiell. Wo aus schöpfen Sie Ihre Kraft? Den Kern der Motivation kann ich nicht absehen, ich konzentriere mich auf die Kunst. Künstlerische Inspiration, die Fähigkeit zur Gestaltungskraft und Interesse an immer neuen Einfällen sind wichtig. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man soll sich von Vorbildern lösen, Neues versuchen, neue Richtungen einschlagen und Selbstvertrauen haben. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte ein großer und einmaliger Künstler sein. Meist erlangen erst tote Künstler sozio-kulturellen Aufstieg, oft steht sich der Künstler auch selbst im Weg.

Copyrighted material

Beruf, doch qualitativ hat für mich das familiäre Leben mindestens den gleichen Stellenwert. Als meine Kinder jünger waren, haben sie mich sicher weniger oft gesehen als andere Kinder ihre Mütter, doch wußten sie immer, daß ich die wichtigste Sitzung verlassen hätte, wenn ich von meinen Kindern wirklich benötigt worden wäre. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mir geht es um Dinge, die mich interessieren, denn ich bin ein sehr neugieriger Mensch. Und ich strebe Dinge, an, die ich umsetzen möchte, weil ich sie für mich als richtig erkannt habe. Wenn ich mir ein Ziel setzte, definiere ich zuerst das Ausmaß und die Mittel, die ich dazu einsetzen kann oder will, nach Maßgabe dieser Überlegungen verfolge ich dieses Ziel konsequent.

✱ Rauschenberger Johannes Mag.

● Zur Person

Beruf: Jurist. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Wirtschaftstreuhandkanzlei Dr. Rauschenberger Steuerberatungsgesellschaft m.b.H., 8430 Leibnitz, Marburger Straße 6. Geboren - Datum, Ort: 23. August 1972, Graz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Sabine Stürzel. Eltern: Dr. Peter und Elisabeth. Mitgliedschaften: Pfadfinder, Kammer der Wirtschaftstreuhänder. Hobbies: Motorradfahren, Technik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Verwaltung des Pfadfinderzentrums in Leibnitz.

„Das Leben nehmen, wie es kommt."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura in Bad Radkersburg absolvierte ich das Studium der Rechtswissenschaften an der Karl-Franzens-Universität Graz, das ich 2004 abschloß. Bereits ab 1992 arbeitete ich parallel zu meinem Studium in der Wirtschaftstreuhand- und Steuerberatungskanzlei meines Vaters, wodurch ich ein Gefühl für den Umgang mit Zahlen bekam. Bereits damals stellte ich in gewisser Weise die Weichen für die spätere Ausrichtung des Büros. 2000 stieg ich endgültig in die Kanzlei ein, legte zusätzlich noch die Prüfung zum Bilanzbuchhalter ab - die eine Voraussetzung für die Leitung der Firma war - und bin hier seither vor allem auf den Gebieten Zivilrecht, Sozialversicherungsrecht, Steuerrecht und Finanzstrafrecht tätig. Nebenberuflich engagiere ich mich für die Pfadfinder in Leibnitz, deren Zentrum ich mittlerweile neben meiner hauptberuflichen Tätigkeit verwalte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat für mich viel mit beruflicher Weiterbildung zu tun. In der heutigen Zeit ist es schon ein Erfolg, ein Büro überhaupt zu halten, da die wirtschaftliche Lage in allen Bereichen immer schwieriger wird. Private Zufriedenheit und die Tatsache, ein erfülltes Leben zu führen, runden das Gesamtbild ab. Sehen Sie sich als erfolgreich? Da ich für mich persönlich zufrieden bin, würde ich mich schon als erfolgreich betrachten. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Sicherlich das ausgezeichnete Verhältnis zu meinem Vater, der mich schon sehr früh in alle Entscheidungen miteinbezog und mir große Freiheit in meiner Tätigkeit gewährte. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Zunächst strukturiere ich die meisten Probleme und arbeite sie dann Punkt für Punkt ab - anders ist die Aktenflut nicht zu bewältigen. Wichtig ist, stets den Überblick zu behalten und schließlich eine Lösung für jegliches Problem zu finden. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Beruflich und menschlich sicherlich mein Vater; aber auch einige Personen aus den Reihen der Pfadfinder faszinierten mich immer wieder - wie Herr Ing. Josef Ortner, der einerseits als Pfadfinder mit offenem Hemd die Natur genießt, andererseits aber im Beruf für Millionenaufträge verantwortlich zeichnet. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Anerkennung bedeutet für mich beispielsweise, daß Klienten persönlich nach mir verlangen, um meine Beratung in Anspruch zu nehmen. Viele kommen auch zu uns und bedanken sich für unsere Arbeit, was ebenfalls als schöne Form der Anerkennung zu sehen ist. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ein großes Problem ist der Wegfall der Zugangsbeschränkungen für unseren Beruf. Heute ist kein Studium mehr nötig, sondern es reichen einige Prüfungen, um unseren Beruf auszuüben. Preiskampfe finden wie in jeder Branche natürlich auch in der unseren statt, wobei das Verhalten der Kammer oft sehr kontraproduktiv ist. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Das müssen Sie mein Umfeld fragen. Allerdings hoffe ich, doch eher positiv gesehen zu werden. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche Rolle, da man ohne gute und loyale Mitarbeiter nicht erfolgreich sein kann. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Die Motivation meiner Mitarbeiter ist mir sehr wichtig. Beispielsweise haben wir eine Sommerarbeitszeit eingeführt, die jedem die Möglichkeit bietet, um 14 Uhr das Büro zu verlassen. Bereits mein Vater war ein sehr flexibler Vorgesetzter, was unsere Mitarbeiter stets als positiv empfunden haben. Ebenso betrachte ich verschiedene gemeinsame Aktivitäten wie Restaurantbesuche oder Feiern als selbstverständlich. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich hoffe, als partnerschaftlicher Vorgesetzter, mit dem man über jegliche Art von Problemen sprechen kann. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Sicherlich unsere Flexibilität in allen Bereichen. Wir sind nicht nur auf die Steuerberatung konzentriert, sondern in der Lage, sämtliche rechtliche Belange umfassend zu bearbeiten. Jeder Klient muß die Möglichkeit haben weiterzuarbeiten, während wir mit den Ämtern Prüfungen und finanztechnische Anliegen abhandeln. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich wende etwa ein bis zwei Wochen im Jahr hierfür auf, wobei ich sehr intensive Fortbildungen besuche. Außerdem vergeht mittlerweile kein Tag, an dem es nicht neue finanztechnische Entscheidungen und Vorgaben gibt, die natürlich auch umgesetzt werden müssen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Jeder sollte sich Ziele stecken, diese verfolgen und sich mehr zutrauen, allerdings sollte man sich selbst nie zu wichtig nehmen, das Leben so weit als möglich genießen und dabei den sozialen Aspekt nicht vergessen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte den Betrieb in der jetzigen Form weiterführen, eventuell noch weiter ausbauen und vor allem weiterhin mit vollem Einsatz für unsere Klienten dasein. Ihr Lebensmotto? Das Leben nehmen, wie es kommt.

✱ Rechberger Alois

● Zur Person

Beruf: Gastwirt. Funktion: Pächter. Tätig bei: Pension & Café Seerestaurant Weden am See, 7121 Weden am See, Trifstraße 12. Geboren - Datum, Ort: 2. Februar 1958. Familienstand: Verheiratet mit Veronika. Kinder: René (1981) und Christian (1990). Eltern: Maria und Alois. Hobbies: Schifahren, Reisen, Natur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gemeinderat, Obmann des Wirtschaftsbundes, Obmann des Fußballvereines, Obmann-Stellvertreter des Tourismusverbandes.

Copyrighted material

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule begann ich eine Lehre in der Gastronomie in Weiz, die ich 1975 erfolgreich abschloß. Da ich meinen Präsenzdienst in Wiener Neustadt ableistete, ergab es sich, daß ich als Kellner in diese Region kam. Ich arbeitete sieben Jahre in einem Betrieb in Weiden am See, den ich 1986 von meinem Vorgänger in Pacht übernahm, und machte mich selbständig. In den folgenden Jahren erweiterte ich die Pension um weitere Gästezimmer, baute 1996 im Ortskern ein Café und führe seither beide Betriebe. Da die Gastronomie bei uns sehr saisonabhängig ist, haben wir unsere Hauptauslastung derzeit im Sommer, allerdings gibt es über das übrige Jahr verteilt ebenso Zeiten, zu denen wir geöffnet haben und verschiedene Feiern ausrichten.

„Mit breitgefächertem Wissen hat man es leichter als ein reiner Spezialist."

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist sehr schwer zu definieren. Ein florierendes Geschäft ist sicherlich als Erfolg zu werten, allerdings darf ein positives Privatleben nicht fehlen, obwohl das in unserer Branche oft sehr schwierig ist. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich in den letzten Jahren vieles schaffen konnte, was sich auch geschäftlich sehr positiv auswirkte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Es waren sehr viele Faktoren dafür verantwortlich. Ich versuchte immer, einen hohen Qualitätsstandard zu bieten, das Preis-/Leistungsverhältnis ansprechend zu gestalten und immer wieder Neuerungen zu bieten, was uns für die Gäste interessant macht. Das alles war nur mit dem Ehrgeiz umzusetzen, den mich mein Elternhaus lehrte. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Es galt die verschiedensten Entscheidungen zu treffen, die nicht immer reibungslos verliefen, allerdings sah ich Probleme immer als neue Herausforderung und agierte dementsprechend. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Seit dem Bau unseres Kaffeehauses, das von allen Altersgruppen sehr positiv angenommen wurde und sicher eine Bereicherung für das gesellschaftliche Leben im Ort darstellt. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ich lehnte Imitationen immer ab, obwohl ich immer bestrebt war, Bestehendes zu verbessern. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Während meiner Lehrzeit hatte ich eine Chefin, die mich beruflich sicherlich sehr prägte, da ich bereits sehr früh Verantwortung übernahm, der Betrieb aber trotzdem familiär geführt wurde. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Da ich im Ort mittlerweile sehr bekannt bin, werde ich von fast allen gegrüßt und bin voll akzeptiert, was für mich persönlich sicher anerkennend ist. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die größten Probleme werfen die Behörden auf, da manche Auflagen mittlerweile nur mehr sehr schwierig zu erfüllen sind. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wichtige. Mein Küchenchef ist beispielsweise seit 14 Jahren im Betrieb, so konnte ich Stammpersonal aufbauen, das sich untereinander kennt und das Betriebsklima positiv beeinflußt. Es gibt in jeder Saison eine bestimmte Fluktuation, die allerdings vom Stammteam recht gut toleriert wird. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Für mich war immer das persönliche Gespräch entscheidend, da Zeugnisse meist nichts über die Qualität der Arbeit aussagen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Meine Mitarbeiter genießen sehr viel Freiheiten, beispielsweise können sie sich ihre Dienste großteils selbst einteilen, und wir pflegen überhaupt ein sehr freundschaftliches Verhältnis. Gemeinsame Aktivitäten nach Betriebsschluß wirken ebenso motivierend. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir versuchen in jeder Saison unseren Gästen etwas Neues zu bieten und dabei den hohen Qualitätsstandard, den wir derzeit schon haben, zu halten. Freundlichkeit und persönliche Betreuung sind selbstverständlich und veranlassen viele Gäste, wieder bei uns einzukehren. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? In der Gastronomie ist das schwierig, da die Arbeitszeiten sehr zu Lasten des Familienlebens gehen. Hier bedarf es sehr toleranter Partner, die dieses Geschäft verstehen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man sollte, speziell in unserer Branche, von Grund auf mitarbeiten und sich einen umfassenden Überblick über eine Firma schaffen. Mit breitgefächertem Wissen hat man es leichter als ein reiner Spezialist. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? In etwa zehn Jahre möchte ich einen florierenden Betrieb an meine Kinder übergeben und danach die Freizeit genießen, die ich während meiner aktiven Zeit nur selten hatte.

Reich-Rohrwig Otto Dr. jur.

Zur Person

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Rechtsanwälte Dr. Otto Reich-Rohrwig Dr. Alexander Hledits, 1010 Wien, Gonzagagasse 14. Geboren - Datum, Ort: 6. Juni 1944, Wien. Hobbies: Bergsteigen, Jagen, Gartenpflege, Schifahren, Radfahren, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Aufsichtsratspräsident der ELK Fertighaus AG.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde noch während des Zweiten Weltkrieges in Wien geboren, verbrachte die ersten Lebensjahre aber am Land in der Gegend der Schallaburg. Volksschule und Gymnasium besuchte ich dann in Wien, und als damals eher unruhiger Geist brauchte ich sechs Mittelschulen, ehe ich die Matura ablegen konnte. Geprägt durch meinen Vater, der selbst eine Rechtsanwaltskanzlei hatte, studierte ich ab 1964 Rechtswissenschaften an der Universität Wien und promovierte 1969 zum Doktor iuris. Im selben Jahr heiratete ich und absolvierte das Gerichtsjahr. Danach begann ich als Rechtsanwaltsanwärter bei Dr. Walter Böhm und absichtlich nicht bei meinem Vater, weil ich auch andere Kanzleien kennenlernen wollte. Leider verstarb kurz vor Weihnachten 1972 mein Vater, sodaß ich mit einer Kanzlei dastand, ohne selbst noch Rechtsanwalt zu sein. Mein Chef Dr. Böhm ließ mir aber die Freiheit, mich auch um die eigene Kanzlei zu kümmern. Unter relativ starker Belastung legte ich dann die Rechtsanwaltsprüfung mit sehr gutem Erfolg ab und wurde 1975 als Rechtsanwalt eingetragen. Bereits im Jahr davor bin ich mit Dr. Helmut Winkler eine Partnerschaft eingegangen, um die in den letzten Jahren doch ein wenig vernachlässigte Kanzlei wieder auf erfolgreiche Bahn zu stellen. Das gelang uns binnen weniger Jahre sehr gut, und 1978/79 fanden wir an unserem Standort in der Nibelungengasse nicht mehr das räumliche Auskommen und übersiedelten in die Gonzagagasse. Dort beschäftigten wir auf 340 m² in Spitzenzeiten bis zu 30 Mitarbeiter, weil wir einerseits EDV-mäßig noch nicht so toll ausgestattet waren und andererseits stark mit Kurrenden belaßt waren, was doch recht

Copyrighted material

der Leitung des gesamten Bereiches betraut. Anfang 1997 wechselte ich als Product Manager in die Generaldirektion der heutigen Telekom Austria. Im August 1997 wurde ich zum Leiter des Geschäftsfeldes Endgeräte/Telefonanlagen bestellt. Mein nächster Karriereschritt war die Bestellung zum Leiter der neu aufzubauenden Abteilung Kundenmarketing, dem Gesamtleiter Marketing direkt unterstellt. 2000 wechselte ich als Geschäftsbereichsleiter Small Office/Home Office & Consumer Products zur Schrack BusinessCom AG (später Kapsch). 2003 wurde ich zum Handlungsbevollmächtigten bestellt. 2004 übernahm ich die Leitung des Bereichs Mobile Business Solutions. 2004 wurde ich mit der Leitung des Bereiches Marketing betraut und verantwortete auch das Product Management. Ich trug die Gesamtverantwortung für das Portfolio der KBC in Österreich und Osteuropa aus den Bereichen Sprachkommunikation, Netzwerke, IT und allen damit verbundenen Marketingaktivitäten. Ab 2005 arbeitete ich im Projekt Accelerate IT-double KBC mit, einem internen Projekt zur strategischen Neuausrichtung der Kapsch BusinessCom AG mit dem Ziel der Wachstumssteigerung und der Erschließung neuer Geschäftsfelder. In weiterer Folge übernahm ich die Projektleitung für die Integration der akquirierten Firma Getronics (in Österreich, Slowakei, Tschechien und Polen) und begleitete die Neustrukturierung. Ich trug die Gesamtverantwortung für alle strategischen Partnerschaften auf Lieferantenseite sowie für das gesamte Einkaufsvolumen der Kapsch BusinessCom AG und wurde zum Prokuristen bestellt. Im Juli 2007 übernahm ich die Position des Vice President Marketing & Product Management der AKG Acoustics GmbH. Nach zehn Jahren in der IT-Branche begrüße ich nun den Wechsel in eine neue Branche. Ich trage nicht nur die Verantwortung für das gesamte Produktportfolio, sondern auch für das damit in Verbindung stehende Projektmanagement.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es gibt meßbare und nicht meßbare Erfolgskriterien. Meßbar sind quantitative Kriterien, die in Zielgrößen vorgegeben sind. Nicht meßbar, jedoch nicht minder bedeutend sind qualitative Ziele im Soft Skills-Bereich, die ich mir als Führungskraft stecke. Erfolg löst generell Zufriedenheit aus - ist man zufrieden, zieht man das Glück automatisch in einem stärkeren Maße an. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich betrachte mich im Sinne meiner Definition als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Beim Eintritt in ein neues Unternehmen machte ich mich zunächst einmal mit der Geschichte des Unternehmens und dann mit dem Produktportfolio vertraut. Erst wenn man alle Zusammenhänge, Abläufe etc. in einem Unternehmen kennt, ist man seiner Position gewachsen. Wesentliche Faktoren auf meinem Weg zum Erfolg waren meine Offenheit und meine Fähigkeit, mit den unterschiedlichsten Menschen gut zu kommunizieren und zusammenzuarbeiten sowie meine Bereitschaft zuzugeben, wenn ich einmal etwas nicht weiß. Bei zahlreichen Teambildungsprozessen habe ich erkannt, wie wichtig es ist, daß sich in einem Team unterschiedliche Typen zusammenfinden. Auch „Reibebäume" im Team sind wichtig. Bestimmt bin ich alles in allem das, was man einen Optimisten nennt. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Als Führungskraft ist es meine Aufgabe, Nachrichten - gute wie schlechte - weiterzukommunizieren. Auch die Delegation von Aufgaben will gelernt sein und fällt in den Anfängen als Führungskraft nicht immer leicht. Ich habe als Vater in der Kindeserziehung viel gelernt - zum Beispiel Grenzen ziehen, Sanktionen setzen, direktes Feedback geben -, und diese Werte kann ich auch im Führungsalltag anwenden. Letztendlich entscheide ich vieles alleine - Unternehmen sind schließlich keine Familien -, hole mir aber schon auch, entsprechend der jeweiligen Situation, die Sichtweise von Teammitgliedern ein. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich habe von Führungskräften und Vorständen, die eine Open Door Policy vorlebten, sehr viel Konstruktives mitgenommen. Ich war das dritte Kind in meiner Familie und habe meinen älteren Geschwistern gerne zugehört. Auch heute noch schaue ich immer wieder über den Tellerrand, besuche zum Beispiel hin und wieder „schräge" Konzerte oder Ausstellungen, um meinen Horizont zu erweitern. Personen, die auf einer Bühne stehen und es schaffen, andere zu begeistern, faszinierten mich auch schon früh. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Mitarbeiter müssen „Feuer in den Augen" haben, sprich eine große Begeisterung für die Produkte des Unternehmens mitbringen - gerade im Produktmanagement, das eine Schnittstelle zwischen Vertrieb und Produktentwicklung darstellt. Um in diesem Spannungsfeld zu bestehen, muß man eine gefestigte Persönlichkeit aufweisen und über Kenntnisse im Projektmanagement verfügen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich bin rund um die Uhr für meine Mitarbeiter da, übertrage ihnen Eigenverantwortung und einen gewissen Gestaltungsspielraum. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Das Unternehmen AKG - AKG ist die Abkürzung für Audio- und Kinogeräte GmbH - feiert 2007 sein 60-jähriges Jubiläum. AKG steht weltweit für musikalische Leidenschaft, für besten Sound, höchste Qualität und Innovation in der Welt der Akustik. Robustheit und Soundklarheit sind wesentliche Qualitätskriterien von AKG-Equipment. Um seine technologische Führungsposition weiter auszubauen, beginnt AKG das neue Jahrtausend mit einer strategisch stärkeren Fokussierung auf seine Kernprodukte. Mit der Implementierung einer neuen Fertigungsstrategie wird der Entwicklungs- und Fertigungsstandort Wien ausgebaut, wo seit Jahren die Premium-Produkte des Hauses AKG entstehen. AKG sichert damit seine weltweite technologische Führungsposition. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Als Manager lege ich großen Wert auf eine ausgewogene Work-Life-Balance. Meine Familie hat für mich denselben Stellenwert wie mein Beruf. Im Extremfall würde ich zugunsten der Familie einen beruflichen Rückschritt in Kauf nehmen. Ich schätze es, daß ich mich mit meiner Partnerin über berufliche Themen austauschen kann. Eine ordentliche Zeitplanung und ein realistischer Zielanspruch helfen einem Manager, eine gesunde Grenzlinie zwischen Beruf und Privatleben zu ziehen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich halte viel von der Ausbildung an einer Höheren Technischen Lehranstalt. Wer vor seiner Studienzeit als Ferialpraktikant in Unternehmen schnuppert, verschafft sich wertvolle Erfahrungen und Orientierung und kann so seine Stärken ausloten. Für ganz wichtig halte ich es, mit Offenheit und Freude sein Studium und später den Beruf auszuwählen. Unabdingbar ist auch, sich und seine Fähigkeiten verkaufen zu lernen. Fremdsprachenkenntnisse helfen im beruflichen Leben viel weiter und dienen zudem der Persönlichkeitsbildung. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ein kurzfristiges Ziel ist für mich die Verbreitung der Kommunikation unserer Vision und unserer Strategie. Die Wachstumsziele des Unternehmens sind gesteckt, Projekte vorbereitet, und an einheitlichen Standards, die zur Vereinfachung aller Abläufe beitragen, wird gearbeitet. Großen Wert lege ich auf eine direkte, offene Kommunikation in der Mitarbeiterführung.

✱ Reiter Karl-Heinz

● Zur Person

Beruf: Hotelier. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Reiter's Ochsenwirt., 8101 Gratkorn, Grazerstraße 3. Geboren · Datum, Ort: 21. August 1952, Graz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Petra. Kinder: Melanie (1984) und Elena (1996). Eltern: Ingrid und Karl. Hobbies: Reiten.

Copyrighted material

Plan dann auch konkret durchzuführen. Man braucht Träume, Phantasien, Ideen, Visionen, wie immer man das auch nennen will, aber man muß auch danach streben, sie zu realisieren. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich stelle fest, daß die meisten Menschen ihre Gefühle, in welche Richtung auch immer, verstärken. Zu Tode betrübt oder himmelhoch jauchzend: wir neigen dazu, Dinge zu übertreiben. Dann gibt es Menschen, die sich nur vor dem Spiegel stark machen. Ich versuche das eher nüchtern zu handhaben und, wenn das Pendel stark ausschlägt, gelassen zu sein; so ein bißchen nach dem Grundsatz: sine irae studio. Nicht immer sofort alles mit dem Eifer der ersten Emotion angehen, sondern viele der vor allem großen Themen zuerst überschlafen. Das ist schon fast ein Prinzip von mir, Abstand zu gewinnen und von den Emotionen wegzukommen. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Es gibt eine ganze Reihe von Entscheidungen, bei denen ich das Gefühl habe, daß sie zu einer guten Entwicklung führten, genauso gibt es Entscheidungen, bei denen ich rückblickend konstatiere, daß es besser gewesen wäre, anders zu entscheiden, egal ob aufgrund mangelnder Vorbereitung oder schlechter Analyse. Aber es gibt einige Themen, die mir Spaß machen, wie zum Beispiel der Bau des Business Parks am Wienerberg. 1986, als wir von Ostösterreich aus den Schritt in Richtung Deutschland gegangen sind, war das eine Entscheidung, durch die die weitere Entwicklung von Wienerberger erst möglich wurde. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Es ist idiotisch zu glauben, alles selbst machen zu können. Die ganze Wirtschaft, das ganze Leben ist auf Arbeitsteilung aufgebaut. Es gibt rundherum genug Leute, die die Ambition und auch den Willen haben, etwas zu tun, und die soll man tun lassen. Warum soll man alles selbst machen? Natürlich muß man dann akzeptieren, wie die agieren und in welche Richtung sie marschieren. So gesehen muß man sicher ich nicht alles neu erfinden, aber natürlich bin ich nicht jemand, der Dinge nach dem Motto „das war immer schon so" ungeprüft akzeptiert. Ich muß etwas verstehen, aber ich akzeptiere vollkommen, wenn andere es in anderer Form machen. Entweder man macht etwas selbst oder man läßt andere seine eigenen Wege gehen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Vater und zwei Professoren an der Universität sowie Herr Schaschl von Wienerberger prägten meinen Weg sehr stark. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Mit diesem Thema setze ich mich nicht sehr intensiv auseinander, aber die Menschen sind sehr freundlich zu mir. Allein in diese Funktion zu kommen ist natürlich Anerkennung. Ich bin frei von Netzwerken, auch politischen, ich suche auch nicht nach Kreisen, die mich unterstützen - ich egne mich nicht dafür. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Man stellt mir diese Fragen laufend: „Was ist das größte Problem von Wienerberger?", oder: „Was macht Sie schlaflos?" Meine überzeugte Antwort ist: Es macht mich schlaflos, daß ich nicht weiß, ob es etwas gibt - und was es geben könnte, das mich schlaflos machen sollte. Ich würde niemals nie sagen, aber Probleme, respektive Themen, wie ich sie zu nennen pflege, sind dazu da, um gelöst zu werden. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich glaube, als sachorientiert und ehrlich. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine extrem große. Das Ganze ist ja ein Rollenspel. Ich spreche ja nicht mit der Person, sondern mit der Funktion, dennoch gehört alles zusammen wie bei einer Fußballmannschaft. Eine der faszinierenden Sportarten ist für mich der Staffellauf in der Leichtathletik: Zwischen zwei weißen Strichen gibt es ein Feld, wo der eine mit vollem Tempo reinläuft und der andere voll beschleunigt haben muß, bevor er den zweiten Strich erreicht hat, dann greift er nach hinten, ohne zu schauen, und muß sicher sein, das Staffelholz zu kriegen. Manchmal geht es schief. Aber dieses gegenseitige Vertrauen ist extrem wichtig. Mir ist wichtig, mit allen reden zu können und auch Widerspruch zu hören. Wenn ich jemanden frage, möchte ich nicht meine Meinung hören, denn die kenne ich ja. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Das Zusammenpassen ist das wichtigste Kriterium. Danach kommen Loyalität, Einsatzbereitschaft und Hausverstand. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind dezentral, pragmatisch, unkompliziert und umsetzungsorientiert. Sehr wichtig ist das Zusammenspiel der Mitarbeiter. Jeder kann und will als Unternehmer im Unternehmen agieren. Dieser Freiraum, der sich aus der dezentralen Struktur ergibt, ist eine der größten Stärken, die wir haben. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Es gilt auch da volle Akzeptanz, jeder will sein Geschäft machen. Es ist nicht angenehm, einen Konkurrenten zu haben, aber man muß eines im Kopf haben: Die Freiheit des einen endet dort, wo die Freiheit des anderen beginnt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Jetzt ist es besser, aber in jungen Jahren braucht man viel mehr Zeit für gewisse Dinge und nimmt vielleicht manches für zu wichtig, da kommt dann das Private ein bißchen unter die Räder. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Es stellt sich eher die Frage, wie man vorgeht. Meine Intention ist es, mit Fachleuten, egal ob aus Wirtschaft oder Politik, oder mit Freunden zu sprechen, um möglichst viele Themen zu diskutieren. Ich habe keine speziellen Managementtechniken und bin auch kein Freund davon, ich bin gegen all dieses Reglementieren, ich bin sehr dafür, daß man sich die Dinge selbst überlegt und dann auch macht. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es ist wichtig zu wissen, was man will und wohin man will. Wesentlich ist es dabei, sich die Flexibilität zu erhalten, die Möglichkeiten, die sich bieten, aus der Situation heraus zu entscheiden. Man sollte nicht, weil es gerade modern ist, bestimmten Trends folgen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Bei Wienerberger ist das Ziel sehr einfach: das, was wir unseren Eigentümern, also den Aktionären, darlegen, nämlich die kontinuierliche Steigerung des Ergebnisses und damit Wertschaffung, auch wirklich durchzuziehen und das Unternehmen sehr offen und transparent darzustellen, sodaß die Entwicklung von Wienerberger auch von der Managementseite langfristig abgesichert ist. Ihr Lebensmotto? Live and let live. Den Anderen akzeptieren, ihm seinen Lebensraum lassen und sich durchaus darüber freuen. Wenn man einen Weg nur wegen der persönlichen Karriere verfolgt, kann man durchaus auch damit ein Stück weiterkommen, ob das aber der langfristige Erfolg ist, wage ich zu bezweifeln. Man sollte versuchen, als Unternehmer zu denken und nicht als Manager, denn Manager sind die, die das Unternehmen brauchen, um sich selbst darzustellen.

✱ Resch Wolfgang

„Lebe jeden Tag, als ob es dein letzter wäre."

● Zur Person

Beruf: Restaurantfachmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Panoramastüberl Hochkogel OEG., 3263 Randegg, Hochkogelberg 36. Geboren - Datum, Ort: 11. Dezember 1977. Familienstand: Verheiratet mit Vera. Eltern: Barbara und Johann. Hobbies: Fischen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der vierjährigen Koch-Kellner-Lehre begann ich in einer Pizzeria in Lunz zu arbeiten und wechselte danach als Kellner nach Stumm im Zillertal. Mein weiterer Weg führte mich über Kaltenbach,

Copyrighted material

✱ Richter Bernd Dipl.-Wirt.-Ing. (FH)

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Atel Austria GesellschaftmbH., 1010 Wien, Wallnerstraße 4/MT37. Geboren - Datum, Ort: 9. November 1970, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Aleksandra Karasiewicz-Richter. Eltern: Ursula und Oskar. Hobbies: Motorradfahren, Volleyball, Mountainbiken, Joggen, Fußball, Lesen, Reisen, Theater, Oper, Operette.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die fünfjährige HTL mit Fachrichtung Elektrotechnik in der Ettenreichgasse. Danach begann ich mit dem Studium der Elektrotechnik an der TU Wien, brach es aber nach einem Semester wieder ab, weil ich rasch erkannte, daß es mich durch die stark theoretisch-mathematische Ausrichtung nicht wirklich interessierte. Ich bin eher ein praxisbezogener Mensch. Außerdem erkrankte ich zu dieser Zeit an einer Lungenentzündung, die das Studium noch weiter in die Länge gezogen hätte. So stieg ich im Herbst 1993 bei der Firma Schneider Electric Austria ins Berufsleben ein. Ich war im Bereich Marketing und Verkauf tätig, was für mich als HTL-Absolventen durchaus eine gewisse Herausforderung darstellte. Während dieser interessanten und spannenden Zeit lernte ich meine damalige Freundin kennen, die aus der französischsprachigen Schweiz kam und ein Jahr lang in Österreich war, um Deutsch zu lernen. Aufgrund dieser Beziehung übersiedelte ich 1996 in die Schweiz und nahm bei der Stäubli AG eine Stelle als technischer Verkaufsberater an. Ich war im Verkauf von Schnellkupplungen tätig und hier für die Westschweiz zuständig. Im Juni 1999 wechselte ich innerhalb der Schweiz zur Firma Atel in Olten und betreute dort als Key Account Manager die Länder Österreich, Kroatien, Slowenien und Polen. Berufsbegleitend absolvierte ich ein Nachdiplomstudium in Betriebswirtschaft, das ich im Dezember 2002 mit dem Titel Diplom-Wirtschaftsingenieur erfolgreich abschloß. Im Mai 2007 kehrte ich dann nach Wien zurück und leite hier jetzt zusätzlich als Geschäftsführer die Atel Austria GmbH. Außerdem leite ich Projekte für Kraftwerksneubauten in Mittel- und Osteuropa.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg zunächst, meine Ziele zu erreichen. Dann sehe ich es als Erfolg, wenn ich zufrieden durch das Leben gehen kann und mit meinem Umfeld im reinen bin. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich sehe mich als ganz normalen Erdbewohner, der versucht, das Beste aus seinem Leben zu machen. Viele meiner bisherigen Ziele, die für meine Begriffe doch recht hoch gesteckt waren, konnte ich durch harte Arbeit und einer ordentlichen Portion Glück auch erreichen. Es gibt aber noch viele Herausforderungen, die ich annehmen möchte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich verfüge - auch wenn der Ausdruck schon ein wenig abgedroschen klingt - über die berühmte emotionale Intelligenz und kann sehr gut mit Menschen umgehen. Ich höre den Leuten zu und versuche die Dinge aufzunehmen, die sie mir sagen, sie zu verstehen und mich in mein Gegenüber hineinzuversetzen. Diese Fähigkeit wurde mir in die Wiege gelegt, ich absolviere diesbezüglich keine Persönlichkeitsseminare oder Kurse. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? In der Schule fühlte ich mich definitiv nicht erfolgreich, da ich ein eher schlechter und lernfauler Schüler war. Erst mit meinem Eintritt ins Berufsleben stelle sich ein gewisses Erfolgsgefühl ein, da mir relativ rasch verantwortungsvolle Positionen übertragen wurden. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Es gibt eine ganze Reihe von richtigen Entscheidungen, über die ich heute sehr froh bin. In die Schweiz zu ziehen, die Stelle bei Atel anzunehmen, das Nachdiplomstudium zu absolvieren, meine Frau zu heiraten und schließlich nach Wien zurückzukehren - all das waren erfolgreiche Entscheidungen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Eindeutig Originalität. Aufgrund meiner Persönlichkeit könnte ich andere Menschen gar nicht imitieren. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein erster Vorgesetzter bei Schneider Electric, Ing. Erich Novotny, war eine Art Vaterfigur für mich. Er stellte damals einen anderen Schulabgänger und mich ein und versuchte, uns auf unserem Weg so gut wie möglich zu begleiten. Herr Novotny zeigte uns, wie das Berufsleben funktioniert und wie man miteinander umgeht. Außerdem war er ein herzensguter Mensch. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Atel ist im Bereich der Energiewirtschaft tätig - und das ist ein hochpolitisches Thema. Das schwierigste Problem ist, einschätzen zu können, was morgen passieren wird. Unter diesen Bedingungen Investitionsentscheidungen zu treffen, die 20 Jahre oder länger Amortisationszeit benötigen, ist sehr heikel. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Da man im Beruf sehr viele Stunden miteinander verbringt, sollte natürlich die zwischenmenschliche Chemie stimmen. Schriftliche Angaben auf Lebensläufen haben nur wenig Aussagekraft, ich versuche die Dinge zu hinterfragen, um herauszuhören, was den Bewerbern wichtig ist. Das Gesamtbild muß stimmig sein. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich bemühe mich, offen und transparent zu sein, damit die Mitarbeiter jederzeit wissen, woran sie sind. Ich trete sehr kollegial und als Team-Mitglied auf, und lasse so wenig Hierarchie wie möglich walten. Außerdem setze ich Mitarbeiter dort ein, wo ihre Stärken liegen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Es gibt sehr flache Hierarchiestrukturen, wodurch Entscheidungen sehr rasch gefällt werden können. Die Mitarbeiter sind sehr kompetent, und der Teamgedanke steht im Vordergrund, da alle an einem Strang ziehen. Die Leute haben ihre Freiräume und können sich selbst organisieren. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Meine Position ist nach wie vor mit sehr viel Reisetätigkeit verbunden - aber wenn es sich irgendwie vereinbaren läßt, begleitet mich meine Frau. Natürlich bin ich beruflich stark engagiert, trotzdem wird sie so gut wie möglich mit eingebunden. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es sollte sich jeder Gedanken machen, wo seine Stärken liegen, was die nächsten beruflichen Ziele sind und dann konsequent an der Umsetzung arbeiten. Als wichtig erachte ich es auch, stets mit beiden Beinen am Boden zu bleiben; die Gefahr ist gerade in der heutigen Zeit sehr groß, den Bodenkontakt zu verlieren. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Auf die berufliche Karriere bezogen ist es mein Ziel, das jeweils nächste Projekt erfolgreich abzuschließen. Ihr Lebensmotto? „Ich weiß, daß ich nichts weiß" ist für mich ein sehr weiser und stimmiger Spruch.

✱ Richter Evelyn-Maria

● Zur Person

Beruf: Friseurin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Tourismusverband Ferienregion Hohe Salve., 6300 Wörgl, Bahnhofstraße 4a. Geboren - Datum, Ort: 11. Juli 1975, Kufstein. Familienstand: Verheiratet mit Rudolf. Eltern: Maria und Leonhard. Mitgliedschaften: EWMD - European Women's Management Development. Hobbies: Schifahren, Mountainbiken.

Copyrighted material

es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Das hängt auch vom jeweiligen Chef ab - es gibt Vorgesetzte, wo es eine Frau doch schwerer hat, bei anderen spielt das Geschlecht keine Rolle. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Meine beruflich erfolgreichste Entscheidung war, am Institut für Immunologie zu arbeiten. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Prägend war sicherlich Prof. Dr. Walter Knapp als Leiter des Instituts für Immunologie der Universität Wien. Er brachte mir bei, systematisch zu denken, wissenschaftliche Arbeiten richtig zu interpretieren und zu verfassen. Die zweite prägende Persönlichkeit ist Prof. Dr. A. Bernhard Ackerman, einer der weltweit bekanntesten Dermatohistopathologen. Er ist der originellste Mensch, den ich bisher kennenlernte. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Natürlich spielen in einem Krankenhaus die Mitarbeiter eine enorm wichtige Rolle. Zu meinem Team, mit dem ich die Spezialambulanz für chronisch entzündliche Hauterkrankungen gemeinsam aufbaute, habe ich ein besonders gutes und partnerschaftliches Verhältnis. Auch im Labor habe ich einen sehr engagierten Mitarbeiter. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich versuche, ein Vorbild zu sein, und verlange von mir selbst mehr als von den Mitarbeitern. Arbeitet jemand besonders gut, bestärke ich ihn oder sie positiv und versuche, diese Leistungen auch außerhalb unserer vier Wände publik zu machen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das klappt eigentlich recht gut. Mein Lebensgefährte ist ebenfalls Arzt, wir haben viele gemeinsame Interessen und ähnliche Vorstellungen, wieviel Zeit wir für Beruf bzw. Privatleben aufwenden wollen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es stellt sich die Frage, ob es für junge Leute heute zur Zeit sinnvoll ist, eine akademische Laufbahn auf dem Gebiet der Medizin in Österreich anzustreben. Jedenfalls empfehle ich jedem, zumindest für eine gewisse Zeit im Ausland berufliche Erfahrung zu sammeln. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein unmittelbares Ziel ist immer gleichbleibend, nämlich soviel wie möglich zu lernen - und zwar in jeder Hinsicht. Ihr Lebensmotto? Man lernt nie aus.

* Riedler Barbara

Zur Person

Beruf: Steuerberaterin. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Tullner Steuerberatungsgesmbh., 3430 Tulln, Nußallee 9. Geboren - Datum, Ort: 15. Juni 1963, Wien. Hobbies: Fliegen, Natur, Landwirtschaft. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Eco Advice Wirtschaftstreuhand GmbH (Coaching, Supervision, Unternehmensführung)

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Eine wesentliche Station war meine Steuerberaterprüfung, die ich bereits 1986 und damit sehr früh ablegen mußte, da mein Vater verstorben war und eine große Kanzlei hinterlassen hatte, die übernommen werden mußte. Zu dieser Zeit war ich die jüngste Steuerberaterin, die es in Österreich je gegeben hatte. Ich mußte daher mein Studium abbrechen und bereits in sehr jungen Jahren geschäftliche Verantwortung übernehmen. Das war eine sehr schwierige Phase, da ich mich als junge Frau in dieser männerdominierten Branche behaupten mußte. Ich ließ mich aber nicht unterkriegen, sondern wollte mir und allen anderen beweisen, daß ich es schaffen kann. Daher baute ich in den folgenden zehn Jahren das Unternehmen immer weiter aus, führte neue Geschäftsfelder ein, expandierte in beachtlichem Ausmaß und beschäftigte Mitte der neunziger Jahre bereits 15 Mitarbeiter, was eine Verdreifachung des Personalstandes bedeutete. Die Erfolgskurve ging immer weiter nach oben, heute sind 20 Mitarbeiter in der Kanzlei tätig. Der Beruf des Steuerberaters macht mir zwar noch immer großen Spaß, da ich gerne mit Menschen arbeite, er zehrt aber auch sehr an den Kräften. Über 20 selbständige Berufsjahre mit voller Power sind nicht spurlos an mir vorübergegangen. Ich setzte damals mit meinem jugendlichen Elan ein Rad in Gang, das sich immer schneller drehte und eine gewisse Eigendynamik entwickelte. Heute ist die Aufbauarbeit abgeschlossen, die Saat ist aufgegangen, und nun möchte ich auch ein wenig die Früchte ernten - das heißt für mich, beruflich etwas kürzer zu treten und mehr auf die persönliche Lebensqualität zu achten. Mein nächstes Ziel ist es, junge Partner in die Firma hereinzunehmen, die mich entlasten.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg ein Gefühl von Freude, aber auch Genugtuung, wenn ich ein Stück von mir einbringen und weitergeben kann. Das kann eine Berufungsschrift sein, die man gewinnt; aber ebenso ein gutes Gespräch. Sehen Sie sich als erfolgreich? Rückblickend kann ich sagen, daß ich im beruflichen Leben vieles erreicht habe, worauf ich auch stolz bin. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend waren sicherlich mein Charakter und die Werte, die mir von meinen Eltern mitgegeben wurden. Dazu kommen Durchhaltevermögen, Herzlichkeit und Menschlichkeit. Mein Vater sagte zu mir: „Übe den Beruf so aus, daß du dich täglich guten Gewissens in den Spiegel schauen kannst." Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich packe sie an - auch wenn mein Terminkalender voll ist, kann ich schwer „nein" sagen. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Ja, auch heute noch ist es für eine Frau schwieriger, weil sie das Dreifache leisten muß, um überhaupt halbwegs anerkannt zu werden. Niederösterreichs Wirtschaft wird von der ÖVP und von Männern dominiert, wo sich bestimmte Kreise die lukrativen Aufträge gegenseitig zuschanzen. Das ist ein Kampf gegen Windmühlen, den ich schon aufgegeben habe. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Arbeitsweise unseres Berufsstandes ist ein Problem, das kaum lösbar ist. Großbetriebe schließen sich zu international vernetzten Konzernen zusammen und betreiben eine Preispolitik, mit der Klein- und Mittelbetriebe nicht mithalten können. Manche Firmen beschäftigen inzwischen sogar schon Billigarbeitskräfte aus dem Osten. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Wir sitzen alle in einem Boot und kommen nur voran, wenn alle mitrudern. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Natürlich muß für gewisse Positionen die fachliche Qualifikation gegeben sein, ich achte bei der Auswahl aber sehr auf eine offene, ehrliche und dynamische Persönlichkeit. Im Endeffekt entscheidet dann die Sympathie. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich motiviere sie durch persönliche Gespräche, aber auch mit kleinen „Goodies" und Überraschungen zwischendurch. Dadurch versuche ich, ein angenehmes Klima zu schaffen. Es ist mir wichtig, daß sich die Mitarbeiter am Arbeitsplatz wohl fühlen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Vielfalt der gut ausgebildeten und hochqualifizierten Mitarbeiter, die mit Freude bei der Arbeit sind, ist eine unserer großen Stärken. Außerdem sehen wir in unseren Klienten auch Menschen, die wir achten und respektieren, und nicht nur Nummern oder Umsatzgrößen. Zusätzlich bieten wir unseren Kunden Zusatzangebote wie Seminare oder Kurse. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Früher konnte ich diese beiden Bereiche extrem schwer vereinbaren.

Copyrighted material

basierend auf einem neuen Betriebssystem und einer leistungsfähigen Datenbank. Für meinen Sohn Christopher legte ich eine fast vierjährige Berufspause ein. In der Zwischenzeit war das neue Software-Konzept umgesetzt und zur Marktreife gebracht worden. Obwohl vier Jahre Pause in der EDV-Branche sehr lang sind, gelang mir im Sommer 1994 der Wiedereinstieg bei der Firma, die den Vertrieb für das neu entwickelte Softwarepaket übernommen hatte. Auf der Suche nach neuen Herausforderungen wechselte ich 2000 als Projektleiterin zu einem großen Telekom-Unternehmen. Dort leitete ich ein Team mit sieben Mitarbeitern und war für die Evaluierung und Dokumentation der bestehenden Auftragsabwicklungssysteme samt Schnittstellen verantwortlich. Umgeben von hervorragenden und äußerst engagierten Mitarbeitern wurde die Arbeit zur Sucht. Bald war ich total ausgepowert, und zusätzliche Probleme im privaten Bereich führten dazu, daß ich mich für einen bedingungslosen kompletten Neubeginn entschied. Bei einer Softwarefirma, die sich mit der Erstellung von Software für Automationsanlagen beschäftigte, wurde ich nun regelmäßig jede zweite Woche zur Inbetriebnahme von Bioreaktoren für eine ganze Woche in die Schweiz geschickt. Diese Situation war für mich als alleinerziehende Mutter nicht tragbar, und so verließ ich Ende 2002 das Unternehmen wieder. In weiterer Folge bewarb ich mich bei etlichen Firmen, mußte aber feststellen, daß fast überall nur mehr junge Leute mit zeitlicher und örtlicher Flexibilität gefragt waren. Meine Karrierechancen in der EDV-Branche waren als alleinerziehende Mutter Mitte vierzig also eher mäßig. Daher mußte ich mich beruflich neu orientieren und absolvierte 2003 eine zehnmonatige Controlling-Ausbildung am bfi. Die Voraussetzungen dafür brachte ich durch mein betriebswirtschaftliches Studium mit. Nach erfolgreicher Abschlußprüfung fand ich eine Stelle bei der AMA Marketing GmbH, wo ich nun seit November 2003 als Leiterin der Stabstelle Marketing Controlling tätig bin. In dieser Funktion habe ich das in Ansätzen vorhandene Controlling weiterentwickelt und ausgebaut. Zur Unterstützung der Geschäftsführung bei der Entscheidungsfindung bin ich mit dem Sammeln, Aufbereiten und Analysieren von Daten beauftragt, und in der Folge mit der Durchführung der daraus resultierenden Projekte.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, daß ich selbst und meine Umwelt mit meinen Leistungen zufrieden sein müssen. Erfolg bedeutet weiters für mich, positive Veränderungen im Unternehmen bewirken zu können. Ein wesentlicher Bestandteil des Erfolges ist Harmonie und Zufriedenheit im Privat- und Familienleben. Dieser Ausgleich ist wichtig und notwendig. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich leiste gute Arbeit und stelle hohe Ansprüche an mich und meine Arbeit. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich gebe nicht auf. Auch wenn die Zeiten einmal nicht so rosig waren, hatte ich immer Perspektiven. Als ich in der EDV-Branche keine erfolgversprechenden Möglichkeiten mehr sah, absolvierte ich nicht nur die Controlling-Ausbildung, sondern auch alternativmedizinische Schulungen. Es handelt sich hier um ein Fachgebiet, das mich persönlich sehr interessiert und fasziniert, und natürlich sah ich auch eine mögliche Berufsperspektive. Ich nahm diese Überlegung sehr ernst und führte bei Spitälern eine Arbeitsmarktrecherche durch, um mich über die Akzeptanz von Alternativmedizin und Berufschancen zu informieren. Es kam jedoch, daß mir die Controlling-Stelle bei der AMA Marketing GmbH angeboten wurde, so kam die alternativmedizinische Richtung nicht zum Tragen. Es ist mir sehr wichtig, immer mehrere Möglichkeiten zu haben. Weitere Erfolgsfaktoren sind Ehrlichkeit, Authentizität, ein Gespür für Menschen, Idealismus, Fleiß und Einsatzbereitschaft. Auch ein gutes Netzwerk ist extrem hilfreich. Diesen Punkt habe ich früher vernachlässigt, inzwischen konnte ich mir aber aus eigener Kraft ein Netzwerk aufbauen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es gab keine speziellen Menschen im Sinne von Vorbildern oder Mentoren, sondern nur Situationen und Erlebnisse, die mich prägten. Auch Erfahrungen, die auf den ersten Blick nur negative Aspekte hatten, haben mit einigem Abstand betrachtet einen positiven Kern, der einen letztlich weiterbringt. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich habe im Laufe meines Berufslebens immer wieder Anerkennung erfahren, sei es durch positives Feedback, finanzielle Anerkennung und Übernahme von verantwortungsvollen Positionen und Aufgaben. Finanzielle Anerkennung ist wichtig, aber ein ehrlich ausgesprochenes Lob bedeutet oft wesentlich mehr. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Vertrauen, vollständiges Einbeziehen in die Arbeit, Übertragung von eigenverantwortlich zu erledigenden Arbeiten, gute Gesprächskultur, Schaffen eines harmonischen, entspannten, angenehmen Arbeitsklimas - das sind für mich Motivationsfaktoren. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Aufgaben der AMA Marketing GmbH sind per Gesetz festgelegt. Wir setzen Maßnahmen zur Qualitätssteigerung und bieten unseren Kunden Qualitätssicherungsprogramme und Herkunftssicherungssysteme an, die zum Ausbau ihrer Marktposition und Stärkung des Konsumentenvertrauens in ihre Produkte dienen. Darauf und auf die Erkenntnisse der Marktforschung abgestimmte Marketingmaßnahmen tragen zur Sicherung und Steigerung des Absatzes von landwirtschaftlichen Produkten und daraus hergestellten Erzeugnissen bei. Dazu zählt die Erschließung und Pflege von Märkten im In- und Ausland. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Nachdem mein Sohn inzwischen schon ein junger Mann ist, wurde auch für mich vieles einfacher. Die Mehrfachbelastung durch Beruf, Kind und Haushalt war zeitweise überproportional hoch, nun möchte ich etwas mehr Zeit für mich selbst, für meine Bedürfnisse und Wünsche finden. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Weiterbildung passiert in meinem Job laufend. Ich bin immer wieder mit Gesetzesänderungen, neuen Fällen und Aufgaben konfrontiert und muß mich daher auch entsprechend über Internet, Fachliteratur oder Gespräche informieren. Außerdem besuche ich regelmäßig Spezialseminare und Trainings zu Themen wie Projektmanagement, Konfliktmanagement oder Gruppendynamik. 2006 absolvierte ich beispielsweise eine Ausbildung zum Qualitätsmanager mit Abschlußzertifikat der European Organization for Quality. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Positiv denken, nicht aufgeben, flexibel bleiben und für neue Herausforderungen offen sein. In diesem Zusammenhang halte ich auch den Blick über den eigenen Tellerrand in Form von Auslandserfahrungen für recht sinnvoll.

Ringler Josef

Zur Person

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Tischlerei Josef Ringler., 6261 Strass im Zillertal, Astholz 60a. Geboren - Datum, Ort: 9. Jänner 1967, Brixlegg. Familienstand: Verheiratet. Kinder: Leonhard (2007). Eltern: Josef und Barbara. Hobbies: Beruf, Schifahren, Wandern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Ehrenamtliche Tätigkeit bei Großveranstaltungen der Katholischen Jungschar.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meiner Tischlerlehre war ich zunächst in einem Tischlereibetrieb in Strass im Zillertal tätig und wechselte anschließend als leitender Tischler in eine Firma für Orgelbau und Restaurierung. 1997 machte ich mich schließlich mit meinem eigenen Tischlereibetrieb selbständig. Gleich zu Beginn meiner beruflichen Selbständigkeit nahm ich verschiedene

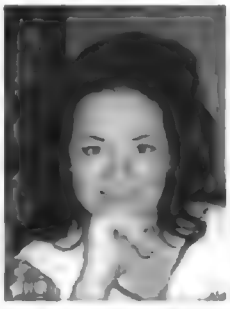
Copyrighted material

konkrete Vorstellungen für ein eigenes Unternehmen, das ich mit meiner Frau gründen wollte. Im September 2004 machte ich mich selbständig, in den ersten Monaten noch als Einzelunternehmen, um das Projekt zum Laufen zu bringen, und im März 2005 erfolgte die Gründung der AMiP Industrial Engineering GmbH. Wir standen von Start weg finanziell auf eigenen Beinen, was mir immer ein Anliegen war. Ich wollte auch zu Beginn keinen Investor, ohne selbst zu wissen, wie gut unsere Geschäftsidee in der Praxis tatsächlich ist. Das Unternehmen entwickelte sich sehr gut, bald hatten wir die erste Angestellte und übersiedelten in unser heutiges großes Büro. AMiP steht für „Analytik und Meßtechnik für industrielle Prozesse" und damit für schnelle und kompetente Lösungen bei meßtechnischen Aufgaben und Planungsleistungen in der Industrie und Baubranche.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, einen aktiven Beitrag zur erfolgreichen Umsetzung von Projekten zu leisten. Sehen Sie sich als erfolgreich? Das kann ich nicht pauschal beantworten, weil Erfolg kein andauernder Zustand ist, sondern stark vom jeweiligen Projekt abhängt. Bei jedem Auftrag schwingt eine gewisse Spannung mit, ob alles nach unseren Vorstellungen ablaufen wird - schließlich ist niemand gegen Fehler gefeit. Unterm Strich habe ich aber das Gefühl, daß sich die Firma auf einem guten Weg befindet und erfolgreich werden kann. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wir hatten das Glück, unsere Firma mit einem sehr guten, großen Kunden starten zu können. Wir hatten ehrliche, aufrichtige Übereinkünfte, die bis heute halten, und die in weiterer Folge sicherlich zu einer kontinuierlichen Auslastung beigetragen haben. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich fühlte mich immer wieder erfolgreich, dann aber auch wieder nicht. Erfolg ist kein Orden, der einem irgendwann verliehen wird und den man sich dann für alle Zeiten stolz an die Brust heften kann. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie spielen eine ganz wesentliche Rolle. Aber auch ein gutes, funktionierendes Team wird einem nicht geschenkt - es ist ein wesentlicher Teil meiner Arbeit, die Mannschaft zusammenzuhalten und zu motivieren. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? In einem Ingenieurbüro sind Fachkenntnisse natürlich ein entscheidender Faktor. Außerdem muß ein neuer Mitarbeiter gut in das bestehende Team passen, auch vom Alter her. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich glaube, die Hauptmotivation sind unsere vielen unterschiedlichen und interessanten Projekte. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Schnelligkeit! Wir kommen aufgrund unserer Kompetenz sehr rasch an den aktuellen Wissensstand des Kunden heran und erkennen binnen kurzer Zeit, wo die Probleme liegen, und mit welchen Lösungen wir Abhilfe schaffen können. Das bedarf auch einer guten Kommunikation mit dem Kunden. Außerdem bewegen wir uns auf einem gewissen Qualitätsniveau, das wir nicht unterschreiten. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Wir werden mit vielen Mitbewerbern über unsere Auftraggeber in Kontakt gebracht. Ich bin der Meinung, Mitbewerber und deren Know-how sind mit Respekt zu behandeln. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Wie bei den meisten Menschen steht auch bei mir die Familie an erster Stelle - trotzdem sieht die Sache im beruflichen Alltag manchmal anders aus. Ich bemühe mich, eine halbwegs gute Balance zwischen Beruf und Privatleben zu finden, was aber ehrlicherweise häufig nicht gelingt. Wenn sich die Arbeit im Büro türmt, spreche ich aber mit meiner Frau offen darüber, und sie bringt auch Verständnis dafür auf. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Von meinen Kindern wünsche ich mir beispielsweise, daß sie einen Beruf ergreifen, der sie wirklich interessiert. Ich hoffe, sie entwickeln Faszinationen für bestimmte Bereiche, die sie später mit Freude beruflich umsetzen können. Daraus wird sich immer eine Form von Erfolg ergeben, der nicht immer nur wirtschaftlich sein muß. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Wir wollen weiter wachsen, wobei das Ausmaß aber noch nicht feststeht. Die Schallmauer für Technische Büros liegt im Normalfall bei zehn Mitarbeitern, ab dieser Größe würde ich aber die Kompetenzen neu verteilen. Es ist nicht meine Vorstellung, als „allmächtiger" Chef alle Verantwortungen zu übernehmen und nur mehr damit beschäftigt zu sein, das Team zu dirigieren. Ich bin Ausdauersportler und lege beruflich derzeit einen Sprint hin - trotzdem will ich das Heranwachsen unserer Kinder nicht versäumen und hoffe, daß sich meine Work-Life-Balance in absehbarer Zukunft etwas ausgeglichener gestalten läßt. Ihr Lebensmotto? Für Leben braucht es auch Platz und Zeit.

Rohl Iris



Zur Person

Beruf: Gewerbliche Masseurin, Kosmetikerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: 1010 Wien, Nibelungengasse 7., Iris Rohl Massage. Geboren - Datum, Ort: 13. April 1972, Wien. Hobbies: Kunst, Kultur, Tanz. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Ausbildnerin im Bereich Massage, Mitglied der Prüfungskommission für gewerbliche Masseure am bfi Wien.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte eine alteingesessene, renommierte Kosmetikschule in der Wiener Innenstadt und war danach einige Jahre als Kosmetikerin tätig. Mein Vater war damals seit 20 Jahren gewerblicher Masseur, so wuchs auch in mir das Interesse an einer Ausbildung auf diesem Gebiet. 1991 absolvierte ich die Prüfung zur Heilmasseurin. Im Massage Bereich bilde ich mich laufend fort, sowohl in die medizinische, als auch in die kosmetische Richtung. In der Praxis meines Vaters eine Weile beschäftigt, konnte ich noch einiges auf dem Gebiet der Heilmassage dazulernen, 1995 wechselte ich zu John Harris Fitneß. Nachdem ich meine Gewerbeberechtigung erlangt hatte, arbeite ich nach der Teilnahme an komplizierter Bewerbungs-Procedere seit 1997 als gewerbliche Masseurin in Bädern der Stadt Wien, und gerne auch für John Harris Fitneß, ein Haus, das auf Mitarbeiter mit Persönlichkeit setzt und somit Individualität und Vielfalt gelten läßt.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Freie Zeiteinteilung und eine Lebensplanung getreu meiner persönlichen Vorstellungen ist das Optimum an Erfolg für mich. Die Kundenzufriedenheit ist ein wesentlicher Erfolgsbestandteil. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich hätte bestimmt mehr erreichen können, meine Lebensqualität war mir aber immer wichtig, somit bereitet mir mein Beruf nach wie vor Freude. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Das Talent für diesen Beruf wird einem in die Wiege gelegt. Ein ausgeprägtes Gefühl, Spürsinn für den Menschen, Liebe zu diesem Beruf und die Fähigkeit zur totalen Hingabe sind wesentliche Faktoren, um diesen Beruf ausüben zu können. Ich bin sicher eine gute Vermittlerin und alles andere als eine toughe Führungskraft, denn ich halte mich zurück und gewähre Mitarbeitern Eigenverantwortung. Mein Umfeld und mich kann ich gut organisieren, Beständigkeit ist eine meiner weiteren Stärken. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Tritt ein Problem auf, tue ich erst einmal gar nichts. Ich mache einen Schritt zurück und betrachte es ein zweites Mal, meist wird aus dem Problem eine positive

Copyrighted material

ich eine intellektuelle Herausforderung suchte. Im Jahr 1979 schloß ich dieses Studium erfolgreich ab, hängte gleich das Doktoratsstudium gleich an und promovierte 1983. Zwischenzeitlich war ich als Assistent am Institut für Volkswirtschaftslehre und politische Ökonomie an der Wirtschaftsuniversität sowie als Konsulent im Projektmanagement für Entwicklungshilfeprojekte in Ostafrika bei der UNIDO tätig. Außerdem begann ich zusätzlich das Studium der Rechtswissenschaften, brach es aber nach der ersten Staatsprüfung aber wieder ab, da ich schon einige berufliche Perspektiven in Aussicht hatte. Nach meinem Ausscheiden aus dem aktiven Universitätsbetrieb hielt ich noch bis 1998 zahlreiche Veranstaltungen und Seminare im Bereich der Betriebs- und Volkswirtschaftslehre ab, hielt Vorlesungen an anderen österreichischen Universitäten und gestaltete teilweise auch Universitätslehrgänge mit. Hauptberuflich schlug ich 1985 eine Brücke zwischen dem geschützten öffentlichen Bereich und der Privatwirtschaft: Es gab damals das vom Wissenschaftsministerium gesponserte Programm „Wissenschafter für die Wirtschaft", und ich kam quasi als Leihgabe der Universität zur Creditanstalt. Meine primäre Absicht war es, mich dort im volkswirtschaftlichen Bereich weiterzuentwickeln, ich wechselte aber bald den Geschäftsbereich und wurde in relativ kurzer Zeit zum stellvertretenden Abteilungsleiter für Exportfinanzierung sowie in weiterer Folge zum Leiter der Hauptabteilung „Strukturierte Finanzierung, Projekt- und Exportfinanzierung" ernannt. Während meiner Zeit bei der CA absolvierte ich zahlreiche unterschiedliche Ausbildungsprogramme und Management-Kurse im In- und Ausland. Diese Weiterbildungen ermöglichten es mir, ein internationales Netzwerk aufzubauen, das auch meine spätere berufliche Entwicklung beeinflußte. Als dann die CA von der Bank Austria übernommen wurde und sich herauskristallisierte, daß der von mir verantwortete Bereich keine Zukunft im neuen Unternehmen haben würde, sah ich mich nach beruflichen Alternativen im Ausland um. Ich hatte Angebote aus Deutschland, der Schweiz und England und entschied mich 1998 nach London zu gehen. Dort war ich bei der EBRD, der Europäischen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung, bis 2004 der zuständige Direktor für Immobilien, Tourismus und Transport. Das war eine hervorragende Plattform für den Aufbau von internationalen Kontakten in Politik und Wirtschaft - ein Netzwerk, von dem ich bis zum heutigen Tag profitiere. Meine Familie lebte mit mir in London, und als die weitere Schul- und Universitätsausbildung der Kinder zur Debatte stand, trafen wir die Entscheidung, nach Österreich zurückzukehren. Die Re-Integration hier war keine leichte Aufgabe, und ich erfuhr am eigenen Leib die Bedeutung des Sprichwortes „In Linz beginnt der Balkan". Ich bin seit meiner Rückkehr aus London für die Immofinanz-Gruppe tätig und habe seither kein einziges Projekt mit einem österreichischen Partner realisiert, was ja ebenfalls eine deutliche Sprache spricht. Aufgrund meiner Erfahrungen und Kontakte ergab es sich schließlich, daß ich innerhalb der Immofinanz zum Geschäftsführer der Immoeast Corporate Finance Consulting und im April 2007 zum stellvertretenden Vorstand bestellt wurde.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich ein Vorhaben oder eine Vision für mich persönlich zufriedenstellend umsetzen kann, sehe ich das als Erfolg. Dieses Vorhaben muß nicht unbedingt mit einem weiteren Aufstieg auf der Karriereleiter verbunden sein, sondern kann genauso gut der erfolgreiche Abschluß einer geschäftlichen Transaktion oder die Umsetzung eines internen Projektes sein. Wichtig dabei ist, daß ich den vorgegebenen oder mir vorgenommenen Zeitraum einhalte. Verzögerung betrachte ich ebenso als Mißerfolg wie eine falsche Einschätzung oder das Nichterreichen einer Vision. Natürlich muß man sich beim Setzen der Parameter einen gewissen Spielraum zugestehen, alles andere wäre unrealistisch. Sehen Sie sich als erfolgreich? Der damalige Vorstand der Immofinanz-Gruppe und ich haben uns in bezug auf das erzielbare Wachstum in Osteuropa klare Ziele gesteckt, die wir nicht nur erreichen, sondern noch übertreffen konnten. Daher sehe ich mich auch als erfolgreich, wobei aber ausdrücklich festzuhalten ist, daß es ein Erfolg des gesamten Teams ist. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich hatte bei der Immofinanz bzw. Immoeast freie Auswahl bei der Zusammenstellung des Teams und bei der Auswahl des Personals. Trotz des enormen Wachstums haben wir den Personalstand nahezu verdoppelt. Außerdem hatte ich freie Hand bei der internen Gestaltung der Organisation. All das sind Faktoren, die - unterstützt durch das bestehende Team - wesentlich zum Erfolg beigetragen haben. Im Rahmen meines persönlichen Erfolges sehe ich das internationale Netzwerk, das ich mir aufbauen konnte, mein umfangreiches Marktwissen sowie soziale Kompetenz als entscheidende Komponenten. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Ich denke, meine damalige Entscheidung ins Ausland zu gehen, war absolut richtig. In London habe ich erfahren, daß Leistung und Einsatzbereitschaft honoriert werden. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Einer meiner ersten Vorgesetzten, den ich bei der Creditanstalt hatte, erkannte das Potential, das in mir steckt. Er unterstützte und berief mich hinsichtlich der weiteren Entwicklung meiner Karriere. Ich hörte aber nicht immer auf ihn, beispielsweise als er mir davon abriet, ins Ausland zu gehen. Er sah richtigerweise voraus, daß der Wiedereinstieg in Österreich problematisch und mit gewissen, auch finanziellen Abstrichen verbunden sein würde. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich suche grundsätzlich Leute, die unternehmerisch denken und selbständig arbeiten können. Sie müssen eine gute Grundausbildung vorweisen können und international sicher auftreten. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Motivation ist eine vielschichtige Materie. Ein Teil der Motivation besteht darin, daß man den Mitarbeitern sukzessive Verantwortung überträgt. Natürlich sollen die Menschen Befriedigung im Job finden und Spaß an der Arbeit haben. Es kommt aber kurzfristig immer wieder zu Extrembelastungen, und ich sehe es auch als meine Aufgabe als Manager, hier durch persönliche Gespräche, aber auch durch konkrete Maßnahmen motivierend einzuwirken. Mitarbeiter sollten nicht das Gefühl haben, übervorteilt zu werden. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich arbeite durchschnittlich 60 bis 90 Wochenstunden inklusive mindestens einem Tag des Wochenendes. Daher habe ich es mir zur Maxime gemacht, einmal pro Quartal für eine Woche „unterzutauchen", um neue Kraft zu tanken und mich privaten Dingen zu widmen. Man muß in der Lage sein zu erkennen, wann man an seine physischen und mentalen Grenzen gerät. Von meiner Frau und meiner Familie bekomme ich sehr viel Rückhalt und Unterstützung. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? In der heutigen globalisierten Berufs- und Wirtschaftswelt ist Flexibilität - sowohl geographisch als auch hinsichtlich der Art der Tätigkeit - ein absolutes Muß. Es ist nicht davon auszugehen, daß man sein Berufsleben dort, wo man es begonnen hat, auch beenden wird. Lebenslanges Lernen ist längst kein Schlagwort mehr. Stillstand ist Rückschritt. Fremdsprachen sind natürlich extrem wichtig, wobei osteuropäische und asiatische Sprachen immer mehr an Bedeutung gewinnen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich bin in einem Alter, wo noch einmal eine berufliche Veränderung möglich ist. Aber so wie sich meine bisherige Karriere mehr oder weniger zufällig entwickelte, lasse ich auch das auf mich zukommen. Im Rahmen meiner jetzigen Tätigkeit ist natürlich weiteres Wachstum, speziell im Bereich der Großprojekte, ein vorrangiges Ziel. Wenn ich, so wie ich hoffe, das Pensionsalter erreiche, werde ich mich nicht aus dem Berufsleben zurückziehen, sondern einer selbständigen Tätigkeit nachgehen.

Copyrighted material

✱ Roske Gitta

● Zur Person

Beruf: Friseurmeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Gitta's Hairlight & Beauty, 14193 Berlin, Auguste-Viktoria-Straße 71. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Kosmetik/Visagistik, Fußpflege. Ehrungen: Ehrenmedaille von Lettland, Meisterbrief, Pokale im Rahmen von Meisterschaften, Auszeichnungen für Hochsteckfrisuren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meiner Schulausbildung trat ich die Lehre als Friseur an, um mir Kenntnisse und Fertigkeiten anzueignen, die ich für die Selbständigkeit brauchte. Es war schon immer mein Ziel, mich selbständig zu machen. Nach drei Jahren Ausbildung und Gesellenjahren gründete ich nach insgesamt sieben Berufsjahren meine Firma, die ich seither innehabe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mir meinen Lebensunterhalt zu verdienen, Zeit zu haben für persönliche Dinge, mir auch einiges Schönes leisten zu können und von meinem Umfeld anerkannt zu werden. Wenn ich mit meiner Leistung überzeuge, weiterempfohlen werde und auch im Umgang mit dem Kunden positive Rückmeldungen bekomme, ist das mein Erfolg. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend waren meine eigene Leistung, meine Lust am Erfolg. Ich setzte mir ein persönliches Ziel und erreichte es, indem ich mich selbst um alles kümmerte, ohne Hilfe Dritter. Das war nicht einfach, stärkte dafür aber umso mehr mein Selbstbewußtsein. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Auch heute muß man als Frau noch immer besser sein als männliche Kollegen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Erfolgreich fühlte ich mich mit dem Bestehen der Meisterprüfung, die ja die Grundlage für den wirtschaftlichen Erfolg bildet. Ich wußte zu diesem Zeitpunkt, daß ich aufgrund meiner eigenen Leistung und der bereits erreichten Teilerfolge auch mit einer Selbständigkeit Erfolg haben würde. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mir geht es um absolute Teamarbeit. Wenn nicht das ganze Team an einem Strang zieht, gibt es keinen Erfolg. Meine Erfahrung ist, daß ein kleines Team - so wie wir es sind - das untereinander wie eine Familie zusammenarbeitet, und wo jeder auf persönliche Eitelkeiten verzichtet, ganz viel erreichen kann. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Das familiäre Arbeitsklima hier motiviert sehr. Ich behandele alle fair und menschlich, es ist ein gegenseitiges Geben und Nehmen. Außerdem unternehmen wir viel gemeinsam, auch nach getaner Arbeit, besuchen Seminare, andere Veranstaltungen oder gehen gemeinsam Essen. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Wir sind eine große Familie, und jeder ist aufgefordert, ehrlich und offen mit dem anderen umzugehen. Darauf achte ich sehr, und so gibt es innerhalb des Teams eigentlich keine Schwierigkeiten. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich begrüße die Konkurrenz, denn sie belebt das Geschäft und motiviert, besser zu werden. Daneben pflege ich fairen und freundschaftlichen Umgang mit Kollegen, helfe auch mit, wenn andere sich ihr eigenes Geschäft aufbauen wollen. Neid kenne ich nicht. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Der Beruf hat durch die Selbständigkeit immer Priorität, da ich ja davon lebe. Außerdem habe ich Verantwortung gegenüber meinen Mitarbeitern. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Jeder, der heute den Friseurberuf ergreift, muß sich bewußt sein, daß dies ein Dienstleistungsberuf ist. Dienstleistung bedeutet dienen. Wer das nicht aus innerster Überzeugung kann, ist fehl am Platz. Ich habe in zwölf Jahren acht Lehrlinge ausgebildet, die mangelnde Motivation der Jugend war der Grund dafür, daß ich damit vor drei Jahren aufhörte. Ihr Lebensmotto? Zeit ist Luxus.

✱ Rotter Martin

„Junge Menschen müssen mehrere Fremdsprachen beherrschen, ansonsten wird es eng auf dem Arbeitsmarkt."

● Zur Person

Beruf: Konditor- und Bäckermeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Kaffee & Bleistift Martin Rotter KEG, 1010 Wien, Annagasse 12. Geboren - Datum, Ort: 16. Februar 1970, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Sonja. Kinder: Fabian, Raphael und Michael. Hobbies: Lesen, Reiten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vertriebskoordinator der Senna Nahrungsmittel GmbH & Co KG.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich von 1986 bis 1989 die Lehre zum Konditor in der Konditorei Sander in Wien. Nach dem Lehrabschluß entschied ich mich zusätzlich für die Bäckerlehre. Von 1969 bis 1997 war ich in diversen Konditoreien und Bäckereien, darunter ein halbes Jahr in der Wiener Konditorei Sacher, tätig. 1994 legte ich zuerst die Meisterprüfung für Bäcker, ein Jahr darauf die Meisterprüfung für Konditoren ab. 1996 bestand ich die Konzessionsprüfung. Ich wollte mich im Waldviertel selbständig machen, ein Plan, der sich dann leider verschleppte. Zurück in Wien trat ich schließlich in die Senna Nahrungsmittel GmbH & Co KG, einem Produzenten von Margarine und Speisefetten, ein. Aufgenommen als Reisebackmeister mit der Aufgabe, die Produktpalette beim Kunden zu präsentieren, konnte ich 2000 in die Exportabteilung wechseln und dort als Produkt- und Verkaufsmanager die Leitung der Verkaufsgebiete Slowenien, Kroatien, Bosnien, Ungarn und Tschechien übernehmen. Bald etablierte ich mich als Assistent der Exportabteilung, in weiterer Folge übernahm ich die fachliche Betreuung der Industriekunden im gesamten Export. 2004 wurde mir die Stelle als Key Account-Manager Industrie für Österreich übertragen; Industriekunden im Export wurden fachlich weiter von mir betreut. Zwei Jahre hindurch, von 2002 bis 2004, besuchte ich diverse Schulungen an der Vivatis Management Academy, um fehlendes Management Know-how nachzuholen. Ich hatte bei Senna vieles erreicht, war aber für einen weiteren Karrieresprung zu jung. Also trennte ich mich einvernehmlich von meinem Arbeitgeber und eröffnete nach einer gewissen Vorbereitungszeit im April 2006 mein eigenes Kaffeehaus, Kaffee & Bleistift. Im Juli mußte ich mich bereits um eine Aushilfe umschauen, weil das Lokal bei Gästen sehr gut ankam und gerne von Montag bis Sonntag besucht wurde. Seit September 2006 unterstütze ich außerdem einen befreundeten Unternehmensberater, der Konzepte zur Eröffnung von Kaffeehäusern für Jungunternehmer erstellt. Mehrmals versuchte mein früherer Arbeitgeber Senna, mich an meinen früheren Arbeitsplatz zurückzuholen, und stimmte nach der zweiten Anfrage zu, da meine Frau Sonja das Kaffeehaus nun alleine führen kann. So bin ich seit 15. November 2006 Vertriebskoordinator bei Senna, zuständig

Copyrighted material

Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle, denn sie sind es, die mich „ertragen" müssen. An sie stelle ich die gleichen Erwartungen wie an mich. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Sie müssen Spaß an Naturheilkunde haben, auch erwarte ich wirkliche Mitarbeit. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Leute fühlen sich bei mir als Mensch angenommen. Meine Patienten lieben mich, und für mich sind sie wie meine Familie. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche ist schwierig, denn der Beruf beherrscht alles. Aber ich nehme mir die Freiheit, die ich brauche. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich beschäftige mich sehr viel mit meiner Weiterbildung, wöchentlich mehrere Stunden, viele Wochenenden, oft auch ganze Wochen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wichtig ist eine gute, fundierte Ausbildung. Aber egal, was man tut, man soll in allem Mensch bleiben. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich werde mit der Schulmedizin abschließen und hauptsächlich präventiv arbeiten. 2008 verlasse ich Deutschland und eröffne auf Menorca/Spanien eine Naturheilpraxis. Ihr Lebensmotto? Spaß haben mit dem, was man tut.

✱ Royer Karin Mag.

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Management Akademie & Consulting GmbH., 1090 Wien, Augasse 21/23. Geboren - Datum, Ort: 7. November 1970, Bad Aussee. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Alexander Stummvoll. Eltern: Helga und Siegmund. Mitgliedschaften: Alpenverein. Hobbies: Laufen, Schifahren, Golf, Mountainbiken, Segeln. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführerin der Weiterbildungsunternehmen Bankenkolleg Palleschitz Royer OEG sowie der 1BC Business Education & Consulting GmbH, Vertragslehrerin für kaufmännische Fächer (Vienna Business School, HAK und HAS 1080 Wien).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1989 am neusprachlichen Gymnasium in Stainach und studierte anschließend Wirtschaftspädagogik an der Wirtschaftsuniversität Wien. Ich komme vom Land, und die Möglichkeit eines Studiums in Wien war nicht selbstverständlich und daher auch ein wichtiger Abschnitt für meine weitere Karriere. Mein Spezialfach war Bankbetriebslehre mit den Wahlfächern Didaktik der Volkswirtschaftslehre und Finanzrecht, zwischen Oktober 1993 und Februar 1994 verbrachte ich ein Auslandssemester an der Hochschule St. Gallen in der Schweiz. Im März 1997 schloß ich das Studium mit der Sponsion zur Magistra der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften erfolgreich ab. Eine wesentliche Station auf meinem Berufsweg war die Tätigkeit als Projektassistentin und wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Kreditwirtschaft an der WU Wien. Hier rief ich schon während des Studiums mit meinem Kollegen Ronald Palleschitz den Grundlehrgang „Bankkaufmann" ins Leben - ein Weiterbildungsseminar für Bankmitarbeiterinnen. Wir konnten ausprobieren, wie ein solcher Lehrgang auf die Beine gestellt und damit Geld verdient werden kann. Das war sehr spannend, weil wir im „sicheren" Umfeld des Instituts die Möglichkeit hatten, privatwirtschaftlich tätig zu sein. Es war außerdem ein toller Startvorteil für unser Anfang 1997 gegründetes Weiterbildungsunternehmen, die Bankenkolleg Palleschitz, Royer OEG. Der nächste große Sprung war die Abkoppelung von der Universität Anfang 1999. Wir eröffneten mit dem Bankenkolleg ein eigenes Büro und nahmen zusätzliche Mitarbeiter auf. Das ist für junge Firmen immer ein heikler Punkt, weil zwar die Umsätze, aber auch die Kosten wachsen. Da ich seit Herbst 1996 nebenbei als Vertragslehrerin kaufmännisch-wirtschaftliche Fächer an einer Handelsakademie unterrichte, habe ich auch ein fixes Einkommen. Das ist eine vorteilhafte Kombination mit der Selbständigkeit und dem damit verbundenen Risiko. Wir organisierten, unterstützt vom Bankenverband, Lehrgänge für Mitarbeiter kleinerer Banken adäquat zu den Akademien im Raiffeisen- und Sparkassensektor. Das entwickelte sich sehr gut, und mittlerweile decken wir auch die gesamte Leasingbranche in Österreich ab, für die es vorher keine Ausbildungsplattform gab. Aus Risikoüberlegungen heraus gründeten wir dann im November 2003 zusätzlich die Management Akademie & Consulting GmbH, in der in absehbarer Zukunft das Bankenkolleg einfließen wird. Da die Banken in Österreich aber nicht mehr, sondern eher weniger werden, bauten wir 2005 mit der 1BC Business Education & Consulting GmbH ein zusätzliches Standbein auf. Dazu entwickelten wir eine standardisierte allgemeine Wirtschaftsausbildung und wollen damit eine europäische Bildungsmarke etablieren. Wir treten als Franchisegeber auf und vergeben unser System an europäische Bildungsunternehmen. Der Start erfolgte im deutschsprachigen Raum, im Moment sind wir aber in Osteuropa wesentlich erfolgreicher. Es gibt bereits Franchisenehmer in Rumänien, auch die Kontakte in Ländern wie Kroatien und Tschechien entwickeln sich vielversprechend.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe es als Erfolg, wenn ich mich bei meiner Tätigkeit gut fühle. Dieses Gefühl entsteht zum Beispiel, wenn wir ein Seminar zur Zufriedenheit der Teilnehmer, aber auch der Mitarbeiter abschließen können. Ich empfinde Erfolg eigentlich als positive, zufriedene Stimmung; der finanzielle Aspekt spielt dabei gar nicht so sehr die ausschlaggebende Rolle. Dieses Erfolgsgefühl habe ich auch als Lehrerin an der HAK, wenn ich merke, daß sich die Schüler freuen, etwas Neues und Interessantes gelernt zu haben. Sehen Sie sich als erfolgreich? Nachdem ich mich gut fühle und auch von meinem Umfeld anerkannt werde, empfinde ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich bin eine Kämpfernatur und gebe nicht leicht auf. Außerdem glaube ich, eine doch recht gewinnende Art zu haben, der Umgang mit Menschen macht mir Freude. Das Umfeld in der Firma paßt ebenfalls, hier fühle ich mich wohl und kann mich entfalten. Nicht zuletzt gehört zum Erfolg aber auch meist das Glück, zur richtigen Zeit die richtigen Menschen kennenzulernen und in eine Sache hineinwachsen zu können, die Spaß macht. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Ich bin gemeinsam mit Dr. Ronald Palleschitz Geschäftsführer unserer Firmen, und wir teilen uns die Aufgaben manchmal nach dem Gesichtspunkt auf, ob sie als Mann oder als Frau leichter bewältigbar sind. Die Verhandlungen mit potentiellen Franchisenehmern in Osteuropa führt beispielsweise mein Partner, da hätte ich als Frau einen schwereren Stand. Dafür führe ich Gespräche, bei denen es darum geht, beruhigend und ausgleichend zu wirken. Männer und Frauen haben unterschiedliche Vorzüge, die wir versuchen, entsprechend einzusetzen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ich glaube, die richtige Mischung ist entscheidend. Wenn wir Kurse und Lehrgänge entwickeln, müssen wir nicht alles von Grund auf neu erfinden, weil sich ja vieles in der Praxis bereits bewährt hat. Andererseits bringen wir auch einiges an Originalität - beispielsweise die Kreation einer eigenen Bildungsmarke - mit ein. Reine Imitation hate ich für nicht zielführend, man muß

Copyrighted material

schon neue Ideen haben und eine gewisse Kreativität an den Tag legen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Kollege Dr. Ronald Paleschitz war auf meinem Berufsweg sicher die prägendste Persönlichkeit. Er pushte mich, beeinflußte mein Selbstvertrauen sehr positiv und war während des Studiums die treibende Kraft. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? In meiner Studienzeit hat sich ein Freundeskreis von Gleichgesinnten gebildet, der sich bis heute erhalten hat. Von diesen Freunden, die heute alle in unterschiedlichen Branchen erfolgreich sind, erhalte ich sehr viel Anerkennung, die mir auch sehr wichtig ist. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich fühle mich in meinem privaten Umfeld sehr wohl und glaube, daß ich als Freundin geschätzt werde. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ohne mein Team, auf das ich mich hundertprozentig verlassen kann, würden unsere Firmen gar nicht existieren können. Erfolg ist ohne Mitarbeiterinnen nicht möglich. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Wir brauchen Mitarbeiter, die kommunikativ sind, gut mit Kunden umgehen können und ein gewinnendes Wesen haben. Viele neue Mitarbeiter kommen auch durch Weiterempfehlungen zu uns. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Durch ein positives und angenehmes Arbeitsklima. Es gibt keine ausgeprägten Hierarchien, der Umgang untereinander ist eher freundschaftlich. Wenn Not am Mann ist, bin ich mir als Geschäftsführerin sicher nicht zu gut, einem Gast selbst den Kaffee zu bringen. Diese Vorbildwirkung trägt sicher auch zur Motivation bei. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind im Vergleich zu großen Bildungsinstituten wie dem WIFI ja recht klein, können dadurch aber sehr flexibel agieren und auf spezielle Kunderwünsche eingehen. Auch unser gutes Arbeitsklima rechne ich zu den Stärken. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das funktioniert deswegen recht gut, weil auch mein Lebenspartner einen Beruf hat, der ihn zeitlich sehr in Anspruch nimmt. Wir gehen tagsüber unseren Jobs nach - ich unterrichte meist vormittags und bin am Nachmittag in der Firma - und fahren dann am Abend gemeinsam mit einem Auto nach Hause, da wir etwas außerhalb wohnen. Während der Fahrt tauschen wir uns noch über das Berufsleben aus, sobald wir daheim sind, ist nur mehr Privatleben angesagt. Auch am Wochenende klammern wir geschäftliche Belange weitestgehend aus - und das ist gut so. Ich nehme Arbeit wirklich nur in seltenen Ausnahmefällen mit nach Hause. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Glaubt an euch und traut euch, Ideen umzusetzen - allerdings sollte man das Risiko so weit wie möglich minimieren und den Sicherheitsaspekt nicht außer acht lassen. Sich ohne Plan und ohne das richtige Umfeld „todesmutig" in ein wirtschaftliches Abenteuer zu stürzen, ist sicher der falsche Weg. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mit der IBC Business Education & Consulting wollen wir kontinuierlich ein europaweites Franchisesystem im Bildungsbereich aufbauen. Das Bankenkolleg bzw. die Management Akademie sollte eine Größe erreichen, mit der wir das Unternehmen eines Tages auch abgeben können, um uns neuen Zielen zu widmen.

✱ Roznovsky Gerhard Ing.

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Gesellschaft für Geotechnik GmbH., 1040 Wien, Schönburgstraße 5. Geboren - Datum, Ort: 11. November 1972, Wien. Eltern: Max und Christine. Mitgliedschaften: Pfadfinder (Gruppenleiter). Hobbies: Tauchen, Schifahren, Pfadfinder. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vortragstätigkeiten für die VÖBU - Vereinigung Österreichischer Bohr-, Brunnenbau- und Spezialtiefbauunternehmungen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die HTL für Maschinenbau in Wien-Favoriten und stieg nach der Matura als technischer Zeichner bei einem Zivilingenieur ins Berufsleben ein. Mit August 1994 wechselte ich als technischer Angestellter zur Gesellschaft für Geotechnik. Das Unternehmen wurde von Sepp Werner Roth geführt, und ich lernte zunächst als „Mädchen für alles" die Firma und ihre Geschäftsbereiche von Grund auf kennen. Wir beschäftigen uns mit dem Handel von Meß- und Prüfgeräten für geotechnische und geologische Untersuchungen, Geräten für Asphalt-, Beton-, Zement- und Felsprüfung und hydrometrischen Meßgeräten zur Grundwassermessung. Hier haben wir exklusive Handelsvertretungen mit deutschen und italienischen Firmen für Österreich und teilweise auch Ungarn, wo wir mit Partnerfirmen zusammenarbeiten. Natürlich machen wir auch Einschulungen und Service für die von uns verkauften Geräte. Neben dem Handel bieten wir als Dienstleistung geophysikalische Messungen wie Geomagnetik und Bodenradarmessungen in Österreich an. Als Herr Roth 2007 in Pension ging, wurde ich als langjähriger und erfahrener Mitarbeiter mit der Geschäftsführung betraut.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Firma läuft nach wie vor sehr gut, was ich als Erfolg und in gewisser Weise auch als Selbstbestätigung sehe. Zum Erfolg gehört aber nicht nur das in Zahlen meßbare Erreichen von geschäftlichen Zielen, sondern auch die Zufriedenheit der Mitarbeiter und Wohlbefinden im privaten Bereich. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich habe meine beruflichen Vorstellungen erreicht und fühle mich als Geschäftsführer dieses kleinen, aber feinen Unternehmens sehr wohl. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wir handeln ja nicht unbedingt mit Standardprodukten, sondern sind auf einem sehr spezialisierten Markt tätig. Daher ist der gute Kundenkontakt ein maßgeblicher Erfolgsfaktor. Es darf nicht das schnelle Geschäft im Vordergrund stehen, sondern die faire und kompetente Beratung. Ich bin flexibel und versuche, auf die Wünsche und Anforderungen des Kunden so gut wie möglich einzugehen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich konnte mich relativ rasch mit dem Unternehmen identifizieren, das Tätigkeitsgebiet ist interessant und vielseitig. Mit der entsprechenden Freude am Beruf fühlte ich mich bald auch erfolgreich. Außerdem wußte ich einige Zeit im voraus, daß mein Chef in Pension gehen wird und ich ihm nachfolgen werde. Das war sicher eine zusätzliche Motivation. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Das war mit Sicherheit mein früherer Chef bei der Gesellschaft für Geotechnik, Sepp Werner Roth. Er ließ mir freie Hand, übertrug mir Verantwortung und zog mich bei geschäftlichen Entscheidungen hinzu. Ich hatte nie das Gefühl, ein Angestellter zu sein, sondern fühlte mich sehr rasch in die Firma eingebunden. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die schönste Anerkennung ist für mich der zufriedene Kunde, der uns weiterempfiehlt. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Anschaffung, Einschulung und Inbetriebnahme unserer Spezialgeräte dauert eine gewisse Zeit, sodaß einige Kunden manchmal ein bißchen ungeduldig werden - schließlich müssen sie mit diesem Equipment selbst Aufträge erfüllen. Das läßt sich leider nicht ändern. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Kundenzufriedenheit steht an oberster Stelle. Nur ein zufriedener Kunde wird Stammkunde und empfiehlt uns weiter. Theoretisch könnte er die Geräte auch in Deutschland kaufen, daher müssen wir unsere Vorteile und Stärken besonders zur Geltung bringen: Ortsansässigkeit,

Copyrighted material

direkter Kontakt, faire Beratung, Einschulung und Service. Außerdem sind wir eine kleine Firma und können entsprechend rasch und unbürokratisch reagieren. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Natürlich haben auch wir Mitbewerber, die Geräte von anderen Herstellern vertreiben. Aber diese große Bandbreite an verschiedenen Produkten bietet sonst in Österreich niemand an. Zu vielen Mitbewerbern habe ich guten und auch persönlichen Kontakt, es herrscht ein gesundes Konkurrenzdenken. Wir zerstören uns nicht gegenseitig, wie das in vielen anderen Branchen oft der Fall ist. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Früher hat das Privatleben doch sehr unter meinem beruflichen Engagement gelitten. Inzwischen habe ich gemerkt, daß auch ein gewisser Ausgleich zum Beruf notwendig ist, um dauerhaft leistungsfähig und motiviert zu bleiben. Wenn es nicht anders geht, arbeite ich natürlich auch am Wochenende, aber das ist mittlerweile die Ausnahme und nicht mehr die Regel. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Es kommen ja immer wieder neue Geräte auf den Markt, dann absolvieren wir die entsprechenden Schulungen bei den Herstellern. Aber auch sonst muß man sich ständig auf dem laufenden halten. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Einem jungen HTL-Abgänger würde ich raten, nicht alles zu glauben, was ihm an der HTL gesagt wird. Dort werden oft berufliche Möglichkeiten und Positionen in Aussicht gestellt, die sich in der Praxis wahrscheinlich nicht sofort erfüllen werden. Außerdem empfehle ich, nicht unbedingt nur auf das Geld zu achten, mir war immer der Spaß an der Arbeit wichtiger. Wer zwar ein tolles Gehalt bezieht, aber jeden Morgen mit Widerwillen zur Arbeit geht, wird auf Dauer nicht glücklich werden. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Derzeit sind wir ja durch Partnerfirmen bereits in Ungarn vertreten, in nächster Zukunft wollen wir auch in der Tschechei und Slowakei Partner gewinnen. In Österreich hoffe ich auf weiterhin gute Geschäfte, einen neuen Mitarbeiter werde ich aber nur aufnehmen, wenn ich ihm auch einen sicheren Arbeitsplatz garantieren kann.

✱ Rubik Klaus

● Zur Person

Beruf: Grafiker, Designer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Klaus Rubik - Creative Supervision , 1010 Wien, Liliengasse 1/14, DG. Geboren - Datum, Ort: 1. September 1954, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Irmgard. Kinder: Martina (1979) und David (1985). Eltern: Elisabeth und Richard. Hobbies: Malen, Zeichnen, Gartenarbeit, Bergwandern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Zwei Ateliers in der Währinger Straße/Wien sowie in Großharras/Niederösterreich unter gleichem Firmennamen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Anschluß an die Volksschule besuchte ich das Gymnasium, wechselte jedoch nach der siebten Klasse an die Höhere Graphische Bundes-Lehr- und Versuchsanstalt in Wien. Dort erhielt ich nach Abschluß einer fünfjährigen Ausbildung im Jahre 1975 das Diplom als Grafiker und legte parallel dazu die Matura ab. Nachdem ich meinen Präsenzdienst abgeleistet hatte, begann ich 1976 meine Berufslaufbahn als Junior Art Director bei Ogilvy & Mather, Wien. Ab 1981 arbeitete ich ein Jahr als Art Director für die Schretter & Comp Werbeagentur in Wien, 1983/84 war ich selbständig für diverse Agenturen tätig. 1985 wurde ich Senior Art Director und Creative Supervisor bei McCann Erickson. Diese Tätigkeit übte ich 13 Jahre lang aus - eine doch außergewöhnlich lange Zeit, wenn man bedenkt, daß die Fluktuation in dieser Branche üblicherweise sehr hoch ist. In diesen langen Jahren erhielt ich neben zahlreichen nationalen Auszeichnungen - darunter Staatspreis, Effie-Award, Gustav-Klimt-Preis, Print Oscar und Goldmedaille des Art Directors Club Austria - auch internationale Auszeichnungen, wie den Creative Award New York und den H.K. McCann Leadership Award. Im Laufe meiner Karriere arbeitete ich für viele internationale Kunden. 1998 gründete ich mein eigenes Werbeatelier Klaus Rubik Creative Supervision, bin für zahlreiche große Unternehmen - wie die Deutsche Bank -, aber auch für kleine Firmen tätig und widme mich seither auch wieder verstärkt der Malerei und Grafik. Für den Herbst 2008 plane ich eine größere Ausstellung meiner Werke, die mindestens 50 Bilder umfassen wird. In erster Linie arbeite ich für österreichische Kunden wie beispielsweise die Wiener Linien und die Anker Versicherung, habe aber auch Partner im Ausland, zum Beispiel in New York. So bin ich für die American Austrian Foundation in Wien, Salzburg und New York tätig. In künstlerischer, architektonischer Richtung engagiere ich mich für Botz Lichtdesign oder Massi Design.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, jene Ziele, die mir am meisten am Herzen liegen, zu verwirklichen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich kann mich als erfolgreich bezeichnen. Besonders stolz bin ich auf meine Malerei, die ich jetzt nach 20 Jahren wirklich als ausgereift bezeichnen kann. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein Erfolg beruht auf meiner Konsequenz - oder auch Sturheit - bei der Umsetzung meiner Ziele. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Einen Mentor oder ein berufliches Vorbild kann ich nicht nennen. Im Bereich der Malerei zählen Van Gogh und Cézanne zu meinen Idolen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Neben der fachlichen Erfahrung lege ich großen Wert auf die Persönlichkeit eines Bewerbers, die ich in einem Gespräch zu ergründen suche. Ein Mitarbeiter muß sich bestmöglich einbringen können und sollte natürlich nicht nur Büroerfahrung, sondern auch einen kreativen Charakter mitbringen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Mein Privatleben kommt leider manchmal zu kurz. Aber es wird immer besser, da ich mir die Zeit nun leichter einteilen kann. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich leite selbst Malseminare, weil mir diese Tätigkeit großen Spaß macht. Diese kostenlosen Kurse erteile ich in meinem Atelier in Niederösterreich, allerdings nur in kleinem Rahmen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Den richtigen Beruf kann man eigentlich nur herausfinden, indem man verschiedene Dinge ausprobiert. Zwei, drei Jahre sind meiner Meinung nach notwendig, bis sich herauskristallisiert, in welchem Bereich die eigenen Fähigkeiten und Wünsche liegen. Wenn man sich ein Ziel steckt, muß dieses konsequent verfolgt werden. Ich halte die Matura nicht für zwingend notwendig, auch das Handwerk hat Zukunft. Meines Erachtens sollte man mehrere Berufe erlernen, um im Leben die besten Chancen zu haben. Fremdsprachenkenntnisse sind sehr wichtig, vor allem Englisch, aber auch Ostsprachen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Wie erwähnt arbeite ich zielstrebig auf meine Ausstellung hin. Bisher habe ich meine Werke in Gruppenausstellungen gezeigt, doch für meine großformatigen Bilder im Stil des Naturalismus und des Expressionismus brauche ich viel Platz. Die Wiener Secession wäre für mich der Traumort für meine Ausstellung. Ich würde auch sehr gerne in der Welt herumreisen, überall malen und Anregungen für meine Bilder mitnehmen.

Copyrighted material

✱ Rubin Helmut o. Univ.-Prof. Dipl.-Ing. Dr. techn.

● Zur Person

Funktion: Vorstand. Tätig bei: Technische Universität Wien, Institut für Baustatik., 1040 Wien, Karlsplatz 13/211. Geboren - Datum, Ort: 20. Dezember 1939, Schwenningen/Deutschland. Familienstand: Verheiratet mit Melanie, geb. Christiany. Kinder: Dipl.-Ing. Silvia (1966), Dipl.-Ing. Dr. Daniel (1969) und Nicola (1972). Eltern: Obervermessungsrat Alfred und Gertrud. Schöpferische Akte: Seit 1969 etwa 100 Publikationen, nahezu alle als Alleinautor, erschienen in deutschen Verlagen und Fachzeitschriften. Ehrungen: Verleihung des Tulla-Preises der Fakultät für Bauingenieurwesen der Universität Karlsruhe 1968 (wird alle zwei Jahre für das beste Diplomzeugnis verliehen). Mitgliedschaften: Zahlreiche Normungsgremien auf nationaler und europäischer Ebene. Hobbies: Segeln, Tauchen, Oldtimer. Erstellen eines wissenschaftlichen Weihnachtspreisrätsels in einem Fachmagazin (seit 1994).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1959 studierte ich Bauingenieurwesen und schloß das Studium 1966 erfolgreich ab. Danach war ich bis 1969 als wissenschaftlicher Assistent am Lehrstuhl für Stahl- und Leichtmetallbau der Universität Karlsruhe tätig, anschließend absolvierte ich noch ein dreisemestriges Aufbaustudium in den Fächern Angewandte Mathematik und Mechanik. Im Jahr 1972 promovierte ich mit Auszeichnung zum Dr. techn., parallel arbeitete ich kurze Zeit bei der Firma Rheinstahl in Dortmund. Außerdem war ich an der Versuchsanstalt für Stahl, Holz und Steine tätig, zunächst als wissenschaftlicher Mitarbeiter, dann als Assistent. Zwischen 1974 und 1980 bekleidete ich die Position des Oberingenieurs am Institut für Baustatik und Meßtechnik der Universität Karlsruhe, während dieser Zeit habilitierte ich mich 1976 für das Fachgebiet Baustatik. Seit 1980 bin ich ordentlicher Universitätsprofessor für Baustatik und wurde an die Technische Universität Wien berufen. Das Institut für Baustatik war damals noch mit dem Institut für Festigkeitslehre zusammengelegt; ich übernahm 1982 die Vorstandsfunktion und bin seither in dieser Position tätig. Wir sind ein relativ kleines Institut mit einer sehr guten Arbeitsatmosphäre. Mein Arbeitsstil ist es, wissenschaftliche Arbeit nach Möglichkeit selbst auszuführen, wobei mir die Assistenten aber eine wertvolle Unterstützung sind.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ein wesentliches Erfolgserlebnis war die Berufung als ordentlicher Universitätsprofessor an das Institut für Baustatik der Technischen Universität Wien. Natürlich gibt es noch zahlreiche andere Beispiele für beruflichen Erfolg, insbesondere wenn man positives Feedback erfährt - entweder von den Studierenden oder von Kollegen, die sich mit meinen Arbeiten beschäftigen. Ich empfinde es auch als Erfolg, wenn ich von Verlagen das Angebot erhalte, als Autor an Fachbüchern mitzuwirken. Das sind in der Regel Handbücher für Bauingenieure, wo ich die Ehre habe, das spezielle Gebiet der Baustatik zu verfassen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Als langjähriger Vorstand eines renommierten Instituts an der Technischen Universität Wien kann ich davon ausgehen, daß ich beruflich erfolgreich bin. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine Stärken und Qualitäten liegen nach meinem Ermessen im fachlichen Bereich. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Während des Studiums entwickelte sich meine Neigung zur Baustatik, und mit der Spezialisierung auf diese fachliche Ausrichtung empfand ich mich auch zunehmend als erfolgreich. Die Verleihung des Tulla-Preises der Fakultät für Bauingenieurwesen der Universität Karlsruhe im Jahr 1968 für das beste Diplomzeugnis war eine schöne Bestätigung dafür. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich hatte in Karlsruhe drei verschiedene Chefs, die sich mir gegenüber sehr wohlwollend zeigten und mir die Freiheit gaben, mich zu entwickeln. Das hat sich für meine Karriere sicherlich positiv ausgewirkt, sie waren aber keine fachlichen Leitfiguren für mich. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Berufliche Anerkennung erfahre ich durch Feedback aus der Ingenieurpraxis. Wie erwähnt empfinde ich es auch als Anerkennung, wenn mein Fachwissen als Autor in diversen Publikationen gefragt ist. Seit 1994 erstelle ich alljährlich eine wissenschaftliche Weihnachtspreisaufgabe in einem Fachmagazin - die Durchsicht und Korrektur der Einsendungen sind für mich ebenfalls eine große Befriedigung. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter sind mir sehr wichtig, daher achte ich darauf, daß sie sich bei einer wissenschaftlichen Arbeit als Partner fühlen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Die Begabung und der entsprechende fachliche Background sind an einer Technischen Universität besonders wichtig. Ich muß bei einem Bewerber aber auch eine gewisse Begeisterung und Freude spüren, damit er in die engere Wahl kommt. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wir stehen in ständigem Kontakt und tauschen uns wie die Mitglieder einer Familie regelmäßig untereinander aus. Die Atmosphäre ist also sehr partnerschaftlich. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Im Gegensatz zu den meisten anderen Instituten für Baustatik, die sehr stark mit Computerstatik arbeiten, nehmen wir in Wien fast eine singuläre Position ein, weil ich die analytische, traditionelle Statik pflege und weiterentwickle. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich ziehe schon eine gewisse Grenze - die Dienstzeit verbringe ich normalerweise am Institut, zu Hause bin ich Privatmann. In Ausnahmefällen arbeite ich auch zu Hause. Meine Kraft schöpfe ich aus der Harmonie der Familie. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Für den wissenschaftlichen Bereich gebe ich die Empfehlung ab, Befriedigung in bestmöglicher Arbeit zu suchen und nicht primär auf Anerkennung und Karriere abzuzielen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich bin noch bis 2006 im Dienst, dann werde ich emeritiert. Ich werde mich zwar an der Universität zurückziehen, aber auf den Gebieten, die mich persönlich interessieren, fachlich weiterarbeiten.

✱ Rüdiger Günter

● Zur Person

Beruf: Schauspieler, Sänger, Komponist. Funktion: Solist. Tätig bei: Zauber- und Musiktheater Phantasia, Kindertheater Fliegenpilz., 14197 Berlin, Ludwig-Barnay-Platz 1. Geboren - Datum, Ort: 3. Dezember 1963, Landau. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Tanja Arenberg. Kinder: Stella. Eltern: Mutter Barbara Matthies. Schöpferische Akte: Seit 1983 zahlreiche Schallplatten- und CD-Aufnahmen, zuletzt „Karneval an der Spree" (2004). Ehrungen: Gewinner zahlreicher Gesangswettbewerbe. Mitgliedschaften: Bühnengenossenschaft. Hobbies: Fotografie.

Copyrighted material

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Berlin war und ist mein Lebensmittelpunkt. Hier wuchs ich auf, die Stadt prägte meine Liebe zur Musik und zum Theater. Bereits als Kind sang ich gern und viel, bereicherte damit so manche Unterrichtsstunde in der Schule. Das Gitarrespielen brachte ich mir selbst bei und bereits als Jugendlicher hatte ich Auftritte in der Berliner Szene sowie bei Feierlichkeiten in der Kneipe meines Vaters. Über eine Tante wurde in mir die Begeisterung fürs Theater geweckt, ich absolvierte eine Schauspielausbildung. 1983 stand ich in meinem ersten Engagement 1983 als Partner von Evelyn Künneke in der Künneke-Operette „Der Vetter aus Dingsda" auf der Bühne. Meinen allerersten großen Gesangsauftritt hatte ich bereits im Jahr zuvor im Chor von Nana Mouskouri (Freiheitschor von „Nabucco") in der Berliner Waldbühne vor 22.000 Zuschauern. Es folgten zahlreiche Engagements in Berlin: Maxim-Gorki-Theater, Berliner Ensemble, Berliner Kammerspiele, Volksbühne, Hebbel-Theater, Hansa-Theater, Kabarett Klimperkasten, Neuköllner Oper, Friedrichstadtpalast. Tournees führten mich hauptsächlich ins deutschsprachige Ausland: Österreich, Schweiz, Luxemburg, Lichtenstein. Ich hatte Gastspiele in Griechenland und gab Konzerte auf Kreuzfahrtschiffen. Daneben war das Kindertheater von Anfang an ein Schwerpunkt meiner künstlerischen Arbeit. Ich inszenierte Weihnachtsmärchen und Kinderstücke, zu denen ich schließlich auch die Musik selbst komponierte, und gründete mein eigenes, mobiles Kindertheater. So wurde ich Mitbegründer und Schauspieler der mobilen Kindertheater Fliegenpilz und Phantasia. Daneben war ich musikalischer Leiter zweier Kindertheater in Essen und Cuxhaven. Für das Cuxhavener Kindertheater erhielt ich den Auftrag, die Musik für das erste Janosch-Musical der Welt „Oh, wie schön ist Panama" zu komponieren. Dieses wurde mit über 250.000 Zuschauern und 18.000 verkauften CDs das erfolgreichste Familien-Musical 1998. Ein weiterer Höhepunkt meiner Karriere war 1999 die dreimalige Nr. 1-Platzierung im SFB-Rundfunk mit meinem Song „Es gibt noch edle Menschen".

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist es Erfolg, meine künstlerische Tätigkeit ausüben zu können und daß das, was ich tue, dem Publikum gefällt. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich habe ganze Mappen mit positiven Kritiken und Zeitungsartikeln. Außerdem spüre ich die Resonanz des Publikums. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend ist sicherlich meine Liebe zur Musik und zum Theater, die sich bereits in der Kindheit entwickelte. Ebenso wichtig ist meine Vielseitigkeit als Sänger, Schauspieler und Komponist. Ich kann sowohl als Schauspieler im Sprechtheater auftreten, als auch in Opern oder Musicals mitwirken, verfüge über eine solide Gesangs- und Schauspielausbildung. Das hält mir viele Möglichkeiten offen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Der berufliche Alltag ist nicht nur der Auftritt auf der Bühne. Dazu gehören unendliches Üben, Auswendiglernen und scheinbar endlose Anfahrtswege im Bus. Es erfordert eiserne Disziplin und sehr, sehr viel Fleiß, um die notwendigen Texte zur richtigen Zeit parat zu haben. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich wurde von dem Regisseur Horst Köppen entdeckt, der damals für das Kabarett Theater von Dieter Hallervorden „Die Wühlmäuse" tätig war – und immer auf der Suche nach neuen Talenten. Er förderte mich in verschiedenen Richtungen, war vielfach ein „Türöffner". Der Rest war das Ergebnis meiner eigenen, harten Arbeit. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Beruf und Privatleben gehen oft nahtlos ineinander über, denn auch wenn ich nicht selbst auf der Bühne stehe, gehe ich gern ins Theater, um andere Kollegen zu sehen und zu erleben. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man darf sich nicht nur auf sein Glück verlassen. Erfolg erfordert immer sehr viel Fleiß und Ausdauer. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Langfristige Ziele sind neue CD-Veröffentlichungen sowie ein Balladen-Programm, das von Goethe bis Brecht reicht.

Rudolf Wolfgang

Zur Person

Beruf: Volljurist. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Rechtsanwalt Wolfgang Rudolf, 99817 Eisenach, Karlsplatz 2-4. Geboren - Datum, Ort: 3. März 1955, Wetzlar. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Iris Bleckmann. Kinder: Jacqueline, Nils und Sophia. Eltern: Artur und Trudelese. Mitgliedschaften: Gewerbeverein, Deutscher Anwaltsverein. Hobbies: Schifahren, Schwimmen, Garten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorsitzender des FC Wartburgstadt Eisenach.

„Bei allem, was man tut, soll man Spaß haben."

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abitur diente ich zunächst zwei Jahre, von 1974 bis 1976, bei der Bundeswehr, anschließend studierte ich Rechtswissenschaft an der Universität Gießen. Meine nächste Station war Limburg, wo ich die Zweite Juristische Staatsprüfung erfolgreich ablegte und somit Volljurist war. Die Wende und der Zufall eröffneten mir die Möglichkeit, nach Thüringen zu gehen. Der Vater eines Kollegen vermittelte mir ein Haus hier in Eisenach. Ich eröffnete ein Büro in der Thälmannstraße und baute hier meine Kanzlei auf. Später zog ich mit der Kanzlei um in die Innenstadt, und dann übersiedelte ich noch einmal, nämlich in den jetzigen Neubau.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit einer Situation zufrieden zu sein, etwas erreicht zu haben - und zwar nicht nur (finanziell) für mich, sondern beispielsweise für einen Mandanten, indem ich einen Prozeß gewinne. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich denke schon, daß ich mich als erfolgreich bezeichnen kann. Meine Eltern - mein Vater war von Beruf Werkzeugmacher, meine Mutter Verkäuferin - ermöglichten mir das Studium, und damit habe ich etwas erreicht. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Grundlagen des Erfolges lernte ich bereits frühzeitig im Sportverein: den Umgang mit Niederlagen und den Willen, immer wieder neu aufzustehen und anzugreifen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Es treten immer wieder neue Situationen ein, die so noch nie da waren. Ich analysiere dann selbstkritisch, ob mein Wissen und meine Erfahrungen ausreichen, ihnen zu begegnen, und scheue mich nicht, Mandanten auch an Kollegen weiterzuleiten, wenn sie dort besser aufgehoben sind. Ich übervorteile niemanden und suche nicht den schnellen Erfolg. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Erfolgreich empfand ich mich bereits, als ich das Erste Staatsexamen ablegte. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mich prägte mein Elternhaus. Besonders mein Vater ermutigte mich, immer alle gebotenen Chancen zu nutzen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ich sehe es als großes Problem unserer Gesellschaft, daß die Regierung zuviel Einfluß auf Gerichte und Anwälte nehmen will. Die Unabhängigkeit unseres Berufsstandes ist gefährdet, weil freie

Copyrighted material

beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich habe schon in jungen Jahren berühmte Persönlichkeiten wie Leonard Bernstein, Jane Fonda oder Sydne Rome behandelt. Dabei spürte und merkte ich, daß sich diese Menschen in vielen Dingen vom Durchschnitt abheben - und daraus konnte ich sehr vielleicht. Es gibt aber noch zahlreiche andere Persönlichkeiten, die mich jede auf ihre Art prägten. Dazu gehören beispielsweise Shaolin-Mönche oder ein Yan Xin Qi Gong Meister aus China, der mir zeigte, was man alles mit dem Körper machen kann. Prinzipiell faszinieren mich alle Menschen, die es geschafft haben, ein freies, glückliches Leben zu führen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Es gibt keine schönere Anerkennung als jene von zufriedenen Kunden, denen ich helfen und neue Lebensenergie schenken konnte. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Als Helfer, Heiler, Energiebündel und Mensch, dem der „Saft" nie ausgeht, und der ein großes Herz hat. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir gehen auf jeden Kunden individuell und konzentriert ein, nehmen uns sehr viel Zeit für ihn und arbeiten ein persönliches Konzept aus. Eine ganz große Stärke ist auch unser Fachwissen, das sich auf Ausbildung, jahrelange Erfahrung und laufende Weiterbildung begründet. Dazu kommt dann noch das „Herzwissen", also die emotionale Intelligenz. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das ist ein heikler Punkt, weil die Gefahr, berufliche Angelegenheiten mit ins Privatleben zu nehmen, doch recht groß ist. Zu Hause kann ich nicht wirklich abschalten, das gelingt mir nur, wenn ich wegfahre und Urlaub mache. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wir leben leider in einer „Sitz-Gesellschaft", für jedes Kind und jeden Jugendlichen sollten Sport und Bewegung daher zumindest eine Nebenrolle im Leben spielen. In unserer Konsumgesellschaft ist es wichtig, seine Energien anders zu ordnen, sonst kommt es unweigerlich zum großen Crash. Hier verspüre ich aber Gott sei Dank bereits ein Umdenken, vielen jungen Leuten sind heute zwischenmenschliche Beziehungen, Gesundheit und Umweltanliegen wichtiger als materielle Dinge. In Amerika sind ja bereits die sogenannten „Kristallkinder" geboren, die auch eine andere DNA haben und das Bewußtsein in sich tragen, der Welt zu helfen, sich zu heilen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte mein Wissen an die Menschen weitergeben und schreibe gerade an einem Buch über die TWS-Therapie. Dieses fertigzustellen und auf den Markt zu bringen ist mein nächstes Ziel. Außerdem wollen meine Frau und ich ein bißchen mehr delegieren, um mehr Freizeit für uns zu haben. Ihr Lebensmotto? Gesundheit ist nicht alles, aber ohne Gesundheit ist alles nichts. Gesund und munter auf die 100!

✱ Sagris Andreas

„Erfolg bedeutet für mich die Befriedigung, stolz auf mein Leben zurückblicken zu können."

● Zur Person

Beruf: Unternehmer, Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: BUTZKO Sicherheitstechnischer Anlagenbau u. Handel GmbH., 8054 Graz, Feldkirchnerstraße 10. Geboren - Datum, Ort: 17. Juli 1968, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Gabriela. Kinder: Alexandra (1982) und Nikolaos (1996). Eltern: Aristides und Dagmar. Hobbies: Golf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meiner Schulausbildung begann ich in der Dachdeckerei meines Vaters zu arbeiten, stellte aber fest, daß diese Sparte nicht für mich geschaffen ist. Ich orientierte mich in eine andere Richtung und übernahm 1988 einen Betrieb, der im Blitzschutzbau tätig war, wobei ich aufgrund meiner kaufmännischen Schulausbildung zwar Grundzüge der Betriebsführung kannte, die allerdings nicht sehr viel mit der Praxis zu tun hatten. Da ich sehr viel technisches Interesse mitbrachte erweiterten wir den Betrieb zusätzlich um die Sparte Sicherheitstechnik und Alarmanlagen, was ich nach Sondierung des Marktes als sinnvoll erachtete. Derzeit bieten wir Alarmanlagen eines großen Herstellers an, vertreiben aber ebenso Videoüberwachungsanlagen größerer Dimension, die wir von verschiedenen Herstellern beziehen. Meine persönliche Leidenschaft stellen allerdings Leitsysteme für den öffentlichen Bereich dar, die Personen das Zurechtfinden in geschlossenen Räumen, wie etwa Parkhäusern, erleichtern sollen und die ich versuche immer weiter zu entwickeln.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich die Befriedigung, stolz auf mein Leben zurückblicken zu können. Erfolg ist gerade im Wirtschaftsleben etwas sehr kurzlebiges, daher ist der Erhalt des Erfolges immer vordergründig, wird aber nicht nur von mir, sondern ebenso von meinen Mitarbeitern gewährleistet. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich würde mich nicht als sehr erfolgreich bezeichnen, bin allerdings mit der momentanen Situation doch sehr zufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Am Anfang stand für mich eine Vision, die ich mit Fleiß, einer großen Portion Glück und den richtigen Mitarbeitern erfolgreich realisieren konnte. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Jede Herausforderung ist für mich eine Aufgabe, der ich sehr gelassen gegenübertrete und die ich versuche, nach meinen Möglichkeiten optimal zu lösen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Das ist wahrscheinlich situationsabhängig. Neue Ideen zu haben verschafft oft einen Vorsprung am Markt, bringt aber die Bürde des Aufbaus mit sich, die oft schwer zu meistern ist. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Eigentlich prägte mich jedes Ereignis, ob positiv oder negativ. Ebenso verhielt es sich mit Personen, bei denen mich das eine oder andere beeindruckte, eine herausragende Persönlichkeit gab es allerdings nicht. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Wenn meine Mitarbeiter zum Unternehmen stehen, über das Verdienen des Gehaltes hinaus, ist das für mich die größte Anerkennung, die ich mir wünschen kann. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche, da ohne Teamarbeit kein Betrieb erfolgreich sein kann. Die Zeit der Selbstdarsteller ist vorbei. Jeder Aufgabenbereich ist bei uns wichtig, von der Verwaltung, über die Akquisition bis hin zur Umsetzung. Hier einen Bereich zu verlieren würde der Betrieb nicht verkraften, somit ist jede Sparte essentiell. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Für mich waren immer die Ausbildung, die Erfahrung und die persönliche Einstellung wichtig. Beste Zeugnisse sind nicht immer entscheidend, der menschliche Faktor ist ebenso zu berücksichtigen, weil es wichtig ist, den neuen Mitarbeiter in das bestehende Team integrieren zu können. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich versuche meinen Mitarbeitern vorzuleben, daß jeder einzelne mit hohem Einsatz sehr viel erreichen kann. Meine Angestellten bringen eine sehr hohe Eigenmotivation mit, die ich natürlich versuche durch große Freiräume und entsprechende Briefings zu unterstützen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Als relativ kleines Unternehmen ist Flexibilität unser größter Vorteil. Wir können sehr rasch auf Änderungen und Herausforderungen reagieren, was sich für größere Firmen sicherlich schwieriger gestaltet. Da wir keine Privatkunden betreuen, sondern großteils für Unternehmen und Institutionen arbeiten, können wir die Bedürfnisse unserer Klientel inzwischen entsprechend gut abschätzen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich versuche mein berufliches und mein privates

Copyrighted material

das Serviceangebot. Dafür holte ich zunächst eine gewerberechtliche Geschäftsführerin, absolvierte dann aber selbst einen eineinhalbjährigen Fußpflegekurs am WIFI in Eisenstadt. Nach Abschluß dieser Ausbildung übernahm ich die Fußpflege selbst, und heute bieten wir alle Dienstleistungen an, die dem Friseurgewerbe gesetzlich erlaubt sind.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Zufriedene Kunden, die immer wieder gerne zu mir kommen und sich in meinem Salon gut betreut fühlen - sowohl fachlich als auch menschlich - sind für mich das schönste Zeichen von Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich habe in meinem Leben mehr erreicht, als ich je erwartet hätte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich komme aus einem relativ mittellosen Elternhaus und war immer bestrebt, mehr zu erreichen als meine Eltern. Strebsamkeit, Ehrgeiz und die Freude am Beruf waren für mich der Schlüssel zum Erfolg. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Es ist für eine Frau insofern schwieriger, als sie meist die Doppelbelastung von Beruf und Haushalt mit Kindererziehung zu tragen hat. Das geht natürlich zu Lasten der Karriere. Sieht man sich die Liste der Friseurweltmeister an, findet man darauf nur sehr wenige Frauen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ernst Peter Neumann ist einer der Top-Friseure unseres Landes. Bei ihm besuchte ich meine ersten Seminare und war von diesem Menschen von Anfang an fasziniert. Er ist sicher ein Vorbild für mich, nicht nur in fachlicher, sondern auch in menschlicher Hinsicht. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Da mir ein gutes Betriebsklima sehr am Herzen liegt, muß ich mich mit einem neuen Mitarbeiter menschlich gut verstehen, und die Chemie sollte stimmen. Bei der Aufnahme von Lehrlingen achte ich seit einiger Zeit auch auf die Zeugnisse, weil ich die Erfahrung machte, daß junge Leute mit halbwegs guten Noten auch in der Lehre mehr Einsatz zeigen. Ich denke, daß Lehrlinge bei mir eine sehr gute Ausbildung erhalten; viele von ihnen sind heute in ihrem Beruf sehr erfolgreich. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich bin keine typische Chefin, ich betrachte die Mitarbeiter eher als Kollegen. Wir haben ein sehr freundschaftliches, angenehmes Arbeitsklima, und das ist die beste Voraussetzung, um motiviert und mit Freude bei der Sache zu sein. Ich kann mich auf meine Mitarbeiter hundertprozentig verlassen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Zunächst trägt die familiäre, persönliche Atmosphäre dazu bei, daß wir im Lauf der Jahre einen großen Kreis an Stammkunden aufbauen konnten. Mit vielen Kundinnen verbindet mich ein fast freundschaftliches Verhältnis. Wir bieten alle Dienstleistungen eines Friseurs inklusive Fuß- und Schönheitspflege, wobei wir uns besonders auf Haarverdichtung und Haarverlängerung spezialisiert haben. Das Um und Auf ist aber eine kompetente und fairer Beratung, bei der die Wünsche der Kundschaft im Mittelpunkt stehen und nicht ein möglichst großer Umsatz. Dafür nehmen wir uns auch sehr viel Zeit. Außerdem komme ich in Ausnahmefällen zu den Kunden nach Hause, etwa wenn jemand krank oder nicht mehr so mobil ist. Oder wir holen die Kundschaft von zu Hause ab und bringen sie in den Salon, dafür verrechnen wir aber nichts - das machen wir gerne. Die Zufriedenheit der Kunden ist mir oberstes Anliegen, selbstverständlich werden persönliche Gespräche vertraulich behandelt. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich habe keine Probleme mit den Mitbewerbern - gesunde Konkurrenz belebt das Geschäft. Das Spiel, neue Kunden mit einem möglichst niedrigen Preis zu gewinnen, mache ich aber nicht mit. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Fortbildung ist ein ganz wichtiges Thema für mich. Ich besuche regelmäßig Fachmessen aus unserer Branche und mindestens zwei bis drei Seminare pro Jahr. Dabei hole ich mir immer wieder Anregungen, die ich bei mir im Salon umsetze. Auch die Weiterbildung der Mitarbeiter ist mir ein Anliegen, ich mache interne Schulungen und nach Geschäftsschluß trainiere ich mit den Lehrlingen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Lebt nicht in den Tag hinein, sondern macht etwas aus eurem Leben! Mit Fleiß und Freude am Beruf kann es jeder zu etwas bringen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Sohn hat ebenfalls den Friseurberuf erlernt und eine Top-Ausbildung absolviert. Geplant ist, ein zweites Geschäft zu eröffnen, das dann mein Sohn führen soll. Meine Tochter besucht derzeit die Handelsakademie und wird möglicherweise auch in unserem Betrieb mitarbeiten - von Rezeption bis Buchhaltung ist alles vorstellbar. Ihr Lebensmotto? Leben und leben lassen!

Sammer Michaela

Zur Person

Beruf: Friseurmeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Haarstudio Michaela Sammer., 1220 Wien, Siebenbürgerstraße 4, EKZ. Geboren - Datum, Ort: 10. Februar 1968, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Georgios Aspiotis. Kinder: Viktoria (1992), Michael (1995) und Nicoletta (2003). Ehrungen: Schülerfreundlichster Betrieb im 22. Bezirk (Auszeichnung der Wirtschaftskammer). Hobbies: Beruf, Garten, Kinder.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich eine Friseurlehre. 1991 wurde ich mit meiner Tochter Viktoria schwanger, heiratete und widmete mich in weiterer Folge meiner Familie. Mein Mann betrieb einen Heurigen, in dem ich acht Jahre lang mitarbeitete. Nach unserer Scheidung war für mich klar, daß ich wieder meinen erlernten Beruf ausüben wollte; mir fehlte nur die Routine. Ich eignete mir über Seminare das neueste Wissen an und begann als Teilzeitkraft bei meiner Vorgängerin hier im Salon, der schon seit 42 Jahren an diesem Standort existiert. Wenige Monate nach meinem Wiedereinstieg entschloß ich mich, den Meisterkurs zu absolvieren, was nach der achtjährigen Auszeit eine neue Herausforderung darstellte. Meine Motivation war sehr hoch, und ich legte meine Meisterprüfung neben Beruf und Familie ein Jahr später, 2000, ab. Zu diesem Zeitpunkt ging meine Chefin in Pension und wollte das Unternehmen verkaufen. Ich ergriff die Chance, denn ich kannte nach zwei Jahren den Kundenstock des Geschäftes sehr gut, und die Lage des Unternehmens im EKZ war ebenfalls günstig. Mir erschien das Risiko auch gering, da ja bei meiner Vorgängerin alles gepaßt hat. Im Jahr 2001 übernahm ich den Salon, dessen Fläche ich sofort auf das Doppelte vergrößerte. Derzeit verfüge ich über ungefähr 80 Quadratmeter. 2006 kimatisierte ich die Räumlichkeiten - eine Investition, die sich wirklich gelohnt hat.

Copyrighted material

desselben mein Abschluß etwas verzögert hatte; beziehungsweise, weil ich meine Auslandserfahrung in einem spanisch- und nicht in einem englischsprachigen Land gemacht hatte. Über die Anzeige eines Headhunters erhielt ich jedoch im November 2000 eine Stelle in der Arthur Andersen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Dort konnte ich auf dem von mir angestrebten Gebiet Erfahrungen sammeln und mir wirtschaftliche Kenntnisse aneignen. Das war das Beste, was mir passieren konnte, weil die beruflichen Perspektiven im Wirtschafts- und Steuerrecht äußerst vielseitig sind. Im Herbst 2003 folgte ein kurzes Gastspiel in der Rechtsanwaltskanzlei Fellner Wratzfeld & Partner, ehe ich im Juli 2004 die Steuerberaterprüfung erfolgreich ablegte. Anschließend war ich ein Jahr bei der Hausmaninger Herbst Rechtsanwälte GmbH beschäftigt, seit Herbst 2005 bin ich in der Kanzlei Herbst Vavrovsky Kinsky Rechtsanwälte GmbH tätig. Ende 2006 absolvierte ich die Rechtsanwaltsprüfung, meine Spezialgebiete sind Steuer- und Gesellschaftsrecht (insbesondere Umgründungen), M & A sowie Stiftungsrecht.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg heißt für mich, meine Ziele zu kennen und diese umzusetzen. Gelingt mir das, bin ich mit mir innerlich zufrieden. Auch ein harmonisches Privatleben ist wichtiger Bestandteil des Erfolges. Früher dachte ich, eine Beziehung sei ein Kompromiß. Seit ich jedoch meine Frau Hege Marie kenne, weiß ich, daß eine funktionierende Beziehung eine unglaubliche Bereicherung und Grundlage für meinen beruflichen Erfolg ist. Ich danke auf diesem Weg meiner wunderbaren Frau Hege Marie auf das Allerherzlichste dafür, daß sie mich immer und bei allem unterstützt. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend ist der Inhalt der Gedanken. Wichtig ist zu wissen, daß Ziele erreichbar sind. Natürlich muß jeder seinen eigenen Weg finden und gehen, aber der erste Anstoß, in die richtige Richtung zu denken, kam von meinem mittlerweile langjährigen Freund, Andreas Mauerhofer, bereits in der Schulzeit. Dafür bin ich ihm zu höchstem Dank verpflichtet. Zudem besuche ich großartige Vorträge von Prof. Dr. Manfred Winterheller, die mich immer wieder zutiefst beeindrucken und mir einen enormen Motivationsschub geben. Auch ziehe ich in regelmäßigen Abständen Bilanz, reflektiere die letzten Entwicklungen und nehme gegebenenfalls Korrekturen vor. Entscheidend für beruflichen Erfolg ist aber auch der Spaß an der Arbeit - ohne den geht es nicht. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich hatte immer wieder Vorgesetzte, denen ich fachlich und menschlich großen Respekt entgegenbrachte, und von denen ich mir in unterschiedlichen Bereichen etwas abschauen konnte. Insbesondere haben mich die großartige Persönlichkeit von Dr. Bernhard Huppmann, das exzellente Fachwissen von Dr. Bernhard Vanas sowie die hervorragenden Führungsqualitäten von Dr. Philipp Kinsky zutiefst beeindruckt. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Natürlich erfahre ich fallweise Anerkennung von Klienten und auch von Kollegen, aber meist wird gute Leistung als selbstverständlich vorausgesetzt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich versuche an den Wochentagen die gesamte Arbeit zu bewältigen, dafür hatte ich mir die Wochenenden soweit wie möglich für die Familie frei. Eine Trennung von Beruf und Privatleben halte ich für wichtig. Erfolg und Karriere sind schön und gut, aber keinesfalls wichtiger als ein glückliches Familienleben. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wissen, was man will, und seinen Weg konsequent verfolgen - und dabei einmal mehr aufstehen als hinzufallen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Wichtig ist mir, ein intaktes Familienleben zu führen, Zeit mit meinen engsten Freunden zu verbringen sowie die finanzielle Unabhängigkeit. Mein derzeitiges berufliches Aufgabengebiet ist äußerst interessant, das Arbeitsklima in unserer Kanzlei ist hervorragend, das Team ist jung und engagiert. Deshalb bin ich weiterhin sehr gerne für Herbst Vavrovsky Kinsky Rechtsanwälte GmbH als Rechtsanwalt tätig. Über sonstige zukünftige Ziele spreche ich mit meiner Frau und meinen besten Freunden.

Schaden Heinz Dr.

Zur Person

Beruf: Politikwissenschaftler. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Stadt Salzburg, 5020 Salzburg, Schloß Mirabell. Geboren - Datum, Ort: 29. April 1954, Graz. Besondere Vorfahren: Großvater Wedemeier (Sinologe in Leipzig). Hobbies: Fernreisen, Mountainbiken, Bewegung, Kilimandscharo, Lesen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Schon als Student liebte ich Salzburg wegen seiner besonderen Lebensqualität. 1976 dachte ich natürlich nicht im Entferntesten daran, einmal Bürgermeister dieser Stadt zu sein. Ich studierte an der Universität Salzburg Wirtschaftsgeschichte, Kunstgeschichte, Politikwissenschaft und Publizistik und promovierte 1981. Nach einer Tätigkeit am Institut für Geschichte der Universität Salzburg und dem Zivildienst bei der Bewährungshilfe Salzburg studierte ich postgradual an der Internationalen Diplomatischen Akademie Wien und belegte die Bereiche Diplomatie, Internationale Organisation und Wirtschaft. 1985 schloß ich diese Ausbildung mit Diplom ab. Direkt danach wurde ich Kabinettschef des Staatssekretärs für Wohnbaufragen im Bauenministerium und war ab 1987 bei der AK Salzburg als Leiter der Medienabteilung für die Bereiche Presse, Bibliothek, Kultur und Frauenpolitik zuständig. Ich war immer schon politisch tätig, als Studentenvertreter in Salzburg, als Hörervertreter an der Akademie und in ähnlichen Positionen. Anfang 1993 sollte ich in den Nationalrat einziehen, aber die SPÖ war dabei, in Salzburg die Gemeinderatswahl zu verlieren und schickte mich im letzten Moment ins Rennen. Es reichte nicht für den Bürgermeister, aber zum Vizebürgermeister. 1999 wurde ich schließlich zum Bürgermeister der Stadt Salzburg gewählt.

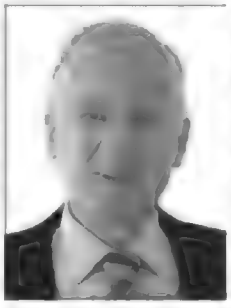
Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich bin kein übertrieben ehrgeiziger Mensch, wollte aber schon immer etwas nicht Alltägliches tun. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin zwar froh, daß ich Bürgermeister wurde, denke aber nicht darüber nach, ob ich erfolgreich bin. Einiges konnte in all den Jahren im Amt schon erreichen, ich bin daher nicht unzufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe immer ein bißchen mehr gearbeitet als der Durchschnitt. Auch Kommunikationsfähigkeit ist für meinen Erfolg sehr wichtig. Als Student finanzierte ich mein Studium als Reiseleiter und merkte, wie wichtig es ist, mit Menschen zu reden. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich bleibe immer ruhig und bereite mich gut vor. Außerdem achte ich darauf, daß ich ausgeschlafen bin und halte mich mit Mountainbiken körperlich und mental fit. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Spätestens mit dem Studium. Ich studierte schnell und erhielt ein Begabtenstipendium. Ich wußte, daß es gut läuft, wenn ich mich anstrenge. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Die Leute wollen in der Politik und besonders in der Kommunalpolitik, wo man den Bürgern

Copyrighted material

sehr nah ist, keine Kopien. Sie spüren genau, ob man authentisch ist oder nur angelernites Wissen weitergibt. Man darf in der Politik keine Rolle spielen, ich bleibe daher immer ich selbst. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Im Sinne eines Mentors gab es niemanden, es gab nur Wegbegleiter. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die schönste Anerkennung ist für mich, daß sich die Bürger freuen, wenn sie mich sehen und mir positiv begegnen. Natürlich hat jeder Politiker auch seine Kritiker, aber die meisten sind mir gegenüber positiv eingestellt. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Das Hauptproblem sind vor allem die Finanzen, die den Handlungsspielraum der Kommunen stark einschränken. Ich gehe nicht davon aus, daß ich eines Tages eine stabile finanzielle Grundlage vorfinde. Ein Sparpaket an das andere zu reihen, ist nicht wirklich förderlich. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Von den Bürgern erfahre ich positive Resonanz, mein unmittelbares Umfeld wird mich wohl ähnlich sehen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Im Büro ist es sehr wichtig, daß es auch zwischenmenschlich funktioniert. Insgesamt beschäftigt die Stadt Salzburg rund 3.000 Mitarbeiter. Da arbeitet man natürlich nicht mit jedem einzelnen zusammen, aber es ist entscheidend, daß die Zusammenarbeit mit den Schlüsselpositionen auf Vertrauen basiert. Was Mitarbeiter am wenigsten brauchen, ist Unentschlossenheit an der Führungsspitze. In der politischen Ebene ist die Kommunikation noch wichtiger als in der Wirtschaft, weil man Mehrheiten oder Kompromisse finden muß. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich schaue mir viele Mitarbeiter an, um ein Gefühl zu bekommen, ob der Bewerber den Anforderungen entspricht. Das oft zitierte „Bauchgefühl" kann dabei sehr hilfreich sein, obwohl man sich manchmal auch da irrt. Qualifikation und Werdegang sind mir wichtig, aber das Gefühl ist wesentlicher. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Da muß ich mich immer wieder an die eigene Nase nehmen und meine Ungeduld zügeln. Natürlich spreche ich Lob und Kritik aus - das Wichtigste ist auch in diesem Bereich die Kommunikation. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Es gab eine deutliche Veränderung vom Vize- zum Bürgermeister. Dieser Eindruck war fast körperlich zu spüren und hat sich in den drei Jahren noch einmal verdichtet. Das ist auch gut so. Ich gestalte einen unkomplizierten Umgang mit den Mitarbeitern. Merke ich, daß es nicht so geht, wie ich will, revidiere ich auch meine Position. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Salzburg hat viele Stärken, wir haben neben Wien den international höchsten Bekanntheitsgrad, oft einen höheren als Österreich. Im englischsprachigen Raum verwechseln die Leute Austria und Australia, aber Salzburg ist unverwechselbar. Dinge, wie Mozart und Musik werden damit verbunden. Das genieße ich sehr. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Als Single muß ich keine große Rücksicht nehmen, denn die Freizeit reduziert sich inzwischen meist auf den Sonntagvormittag, ich muß aufpassen, daß ich Freundschaften und familiäre Beziehungen - auch zu meiner Tochter - nicht zu sehr vernachlässige. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Es gibt keine Fortbildungsseminare für Bürgermeister. Ich muß mich laufend informieren und lesen. Kompetenz ist auf allen Ebenen gefragt. Ich muß in allen Bereichen, mit denen ich zu tun habe, Grundwissen haben. Das reicht von den Festspielen, wo ich die Qualität einer Aufführung beurteilen soll, bis hin zur Stadtreinigung. Da muß man sehr neugierig sein und sich immer wieder schlau machen. Ich gehe gern an die Universität, halte Vorträge und rede mit den Leuten. Dabei erhalte ich viel Input. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man soll das machen, woran man Spaß hat, aber keine halben Sachen. Zusammengefaßt lautet mein Rat, den Spaß an der Sache ernst zu nehmen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich habe jetzt noch kein Fernziel. Ich möchte die nächste Wahl wieder gewinnen, die Periode würde somit bis 2009 dauern. Das wären dann 20 Jahre Politik, und ich weiß nicht, ob es mich danach noch einmal reizt, etwas Neues zu machen.

✱ Schalle Veit



● Zur Person

Beruf: Kaufmann und Politiker. Funktion: Abgeordneter zum Nationalrat. Tätig bei: BZÖ, 1017 Wien, Parlamentsclub des BZÖ, Dr. Karl Renner-Ring1-3. Geboren - Datum, Ort: 24. Oktober 1942, Klagenfurt. Familienstand: Verheiratet mit Janet Kath. Kinder: Andrea (1964), Petra (1966) und Ines (1967). Eltern: Maria und Veit. Ehrungen: 1992 Verleihung des Großen Goldenen Ehrenzeichens des Landes Kärnten, 2001 Verleihung des Silbernen Komturkreuzes des Landes NÖ, 2002 Zuerkennung des Großen Goldenen Ehrenzeichens des Landes Steiermark, 2004 Landesorden in Silber der Kärntner Landesregierung, 2004 Verleihung des Großen Silbernen Ehrenzeichens mit dem Stern für Verdienste um die Republik Österreich, 2007 Überreichung des Goldenen Ehrenzeichens für Verdienste um das Land Wien. Hobbies: Lesen, Schlaufen, Golf, Tennis. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Aufsichtsratsvorsitzender bei Bio-Diesel-Lux.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule trat ich bei meinem Onkel eine Einzelhandelskaufmannslehre an und schloß diese 1959 ab. Bis 1961 arbeitete ich zuerst als Verkäufer, danach im Expedit bei König und Bauer. Da meine Eltern krank wurden, half ich bis 1963 in der elterlichen Landwirtschaft mit. Bis 1966 sammelte ich Erfahrungen als Verkäufer bei der Firma Kunz (Meinl). Von 1966 bis 1967 startete ich meine Laufbahn bei Billa. Ich begann als Substitut bei Billa in Mödling und wurde nach nur einem Monat Filialleiter. Von 1968 bis 1970 war ich schon Filialinspektor mit Zuständigkeit für ca. zehn Filialen, von 1970 bis 1973 Verantwortlicher der Merkur AG (damals in Gründung und im Aufbau) und 1973 bis 1977 Verantwortlicher für Firma Andert (Fleischgeschäft bei Billa). Von 1977 bis 1978 war ich Vorstandsvorsitzender der Billa/Merkur und Andert AG und ab 1979 Vorstandsvorsitzender der BML Holding AG (heute REWE Austria AG - dazu gehören: Billa, Merkur, Andert, Bipa, Penny, Eurobilla u.a.). Von 1988 bis 2005 war ich Generalbevollmächtigter des Eigentümers Karl Wlaschek. 1994 erfolgte die Gründung der erfolgreichsten Bio-Marke, für die über 7.000 Bauern arbeiten: Ja! Natürlich. Von 1998 bis 2005 war ich Aufsichtsrat der REWE Kommanditgesellschaft Köln und Wiesbaden. Seit 2006 bin ich in Pension. Abgeordneter zum Nationalrat bin ich seit 30. Oktober 2006.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, ein Ziel zu realisieren, egal was es ist. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich sehe mich durchaus als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein Einsatz. Ich handelte immer so, als ob ich für meine eigene Firma arbeiten würde. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich nehme sie positiv auf. Ist es für eine Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Ja und nein. Auf der einen Seite sind sie in der Regel besser ausgebildet, und es braucht in jedem Unternehmen eine gesunde Mischung zwischen Frauen und Männern, doch an der Führungsspitze wird es schwieriger, da bei Frauen der Kinderwunsch zum Tragen kommt, und dann sind sie für das Unternehmen nicht mehr so belastbar wie ein Mann. Ab wann empfanden Sie

Copyrighted material

Unternehmens? Wir agieren mit einem international besetzten Team und verfügen über umfassende Erfahrung in unserem Bereich. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich konnte nach der Arbeit immer schon gut abschalten. Ein wichtiger Ausgleich ist für mich mein Freundeskreis. Auch wenn ich bemüht bin, Berufliches und Privates zu trennen, so fließen geschäftliche Aspekte schon hin und wieder einmal in mein Privatleben ein. Ich glaube jedoch, daß eine gute Balance von Bedeutung ist. Wer rund um die Uhr arbeitet, ist nicht automatisch erfolgreicher als jemand mit einem Nine-to-Five-Job. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Die Anforderungen an einen Wirtschaftsstudenten sind nach wie vor dieselben: drei Fremdsprachen beherrschen, sein Studium in Mindestzeit absolvieren und zahlreiche praktische Erfahrungen sammeln. Generell halte ich es für das Um und Auf, zunächst seine Stärken zu bestimmen. Manche Menschen wissen schon in jungen Jahren sehr genau, welche beruflichen Ambitionen sie haben, andere brauchen eben länger dafür. Wesentlich ist, auf seine innere Stimme zu hören. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? In der unmittelbaren Zukunft hat die Umsetzung des Businessplanes Vorrang. In den nächsten drei Jahren ist auch die Aufstockung der Mitarbeiterzahl geplant. Zusätzlich möchten wir weitere Standorte, auch im Ausland, eröffnen.

✱ Scharmer-Rungaldier Rosemarie Mag.

● Zur Person

Beruf: Juristin. Funktion: Beraterin der Geschäftsführung. Tätig bei: Druckerei Scharmer GmbH & Co KG., 8330 Feldbach, Europastraße 42. Geboren - Datum, Ort: 23. Jul 1975, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Peter. Eltern: OSR Norbert und Elisabeth Rungaldier. Besondere Vorfahren: Dr. Rudolf Röger, Großvater mütterlicherseits: Landesgerichtspräsident. Hobbies: Schifahren, Wandern, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volks- und die Hauptschule in Riegersburg und absolvierte anschließend das Bundesoberstufenrealgymnasium im Spezialzweig Informatik in Feldbach, wo ich 1993 maturierte. Von 1993 bis 2001 studierte ich Rechtswissenschaften an der Karl-Franzens-Universität in Graz. Auslandserfahrungen sammelte ich als Volontärin an der Außenhandelsstelle der Österreichischen Wirtschaftskammer in Washington D.C. und im Rahmen eines Auslandsstudienaufenthalts an der Università degli Studi Siena in Italien. Während des Studiums scheute ich nicht davor zurück, verschiedene Tätigkeiten auszuüben, um verschiedene Berufssparten und Menschen kennenzulernen. Nach dem Studium war ich bis 2002 als Rechtspraktikantin beim Oberlandesgericht in Graz beschäftigt. Im Herbst 2002 trat ich in das Unternehmen Scharmer GmbH & Co KG ein, wo ich für die Bereiche Marketing, Kundenbetreuung, Projektierung und Förderwesen verantwortlich bin. Die Druckerei Scharmer wurde im Jahr 1892 als Buchdruckerei Faber gegründet und ging 1920 in den Familienbesitz der Familie Scharmer über. Heute unterhält die Druckerei Standorte in Feldbach, Altenmarkt, Jennersdorf und Hartberg. 2004 wurde das Betriebsgebäude hier am Stammsitz in Feldbach neu errichtet, wobei ich die Bauaufsicht inne hatte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn die Kunden und Mitarbeiter zufrieden sind und wenn ich mich weiterentwickle sehe ich das als persönlichen Erfolg an. Auch ein harmonisches Privatleben zählt mit zum Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich sehe mich grundsätzlich schon als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wir sind hier ein gut eingespieltes Team und haben eine gute Gesprächsbasis, was sehr zu meinem Erfolg beiträgt. Mein Mann, Herr Peter Scharmer jun., der den Betrieb in Altenmarkt leitet, und ich haben ein sehr partnerschaftliches Verhältnis, er hat mich immer unterstützt. Als Juristin betrat ich mit meiner Tätigkeit hier im Unternehmen natürlich Neuland, doch habe ich mir durch großes Interesse und Fleiß umfangreiche Kompetenzen erarbeitet. Meine Schwiegereltern setzen großes Vertrauen in mich und lassen mir bei meinen Entscheidungen weitgehend freie Hand. All dies sind Faktoren, die zu meinem persönlichen Erfolg beigetragen haben. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich versuche mir anfangs einen breiten Überblick zu verschaffen und erstelle dann ein Konzept. Im Grunde bewahre ich Ruhe und verhindere damit, daß alles drunter und drüber geht. Schließlich erledige ich Aufgaben in der Reihenfolge ihrer Dringlichkeit. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Es gab in meinem Leben immer wieder Stationen des Erfolges. Das begann schon mit der Matura und setzte sich bei der erfolgreichen Absolvierung des Studiums fort. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Als erfolgreich sehe ich vor allem meine Entscheidung an, in das Unternehmen Scharmer einzutreten. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Großvater, Herr Dr. Rudolf Röger, war mir ein großes Vorbild. Ich schätzte an ihm seine ruhige und ausgewogene Art. Er war sehr belesen, gab aber nie damit an, sondern trat als sehr bescheidener Mensch in Erscheinung. Besonders geprägt hat mich auch mein Mann, indem er bei all meinen Entscheidungen immer hinter mir gestanden ist. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Branche steht unter sehr großem Preisdruck, da sich immer wieder Mitbewerber allein durch günstigere Preise durchsetzen wollen. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich glaube, man sieht mich als einen Menschen, der weiß, wo es lang geht, von dem man aber auch fast alles haben kann. Für meine Familie würde ich alles tun. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mitarbeiter sind eine sehr wesentliche Komponente im Unternehmen. Ohne gute Mitarbeiter helfen die besten Maschinen nicht. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Wichtig sind für mich der persönliche Eindruck und Umgangsformen. Natürlich müssen auch die fachlichen Qualifikationen vorhanden sein. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich pflege einen sehr guten Kontakt zu den Mitarbeitern. Unsere Mitarbeiter werden jederzeit unterstützt, wenn sie sich weiterbilden wollen, und es ist mir wichtig, ein offenes Ohr für ihre Probleme zu haben. Wenn ich meinen Mitarbeitern entgegenkomme, werden auch sie für mich da sein, wenn ich einmal etwas von ihnen brauche. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir legen großen Wert auf Zuverlässigkeit, Qualität und Termintreue und gehen gern auf individuelle Kundenwünsche ein. Die gute Betreuung unserer Kunden ist bei uns großgeschrieben. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Wir bieten unseren Kunden besondere Qualität und ein sehr gutes Service und heben uns dadurch vom Mitbewerb ab. Daher sind wir nicht darauf angewiesen, jedes Geschäft um jeden Preis zu machen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Sicher ist es manchmal etwas problematisch, da mein Mann und ich voll im Unternehmen engagiert sind. Doch wir nehmen uns bewußt Auszeiten. Außerdem ist es ein Vorteil, wenn man jemanden hat, mit dem man auch über berufliche Sorgen sprechen kann. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Zielstrebig und motiviert auf Aufgaben

Copyrighted material

zuzugehen, stolz zu sein auf das, was man geleistet hat und Respekt zu haben vor dem, was andere zuvor geleistet haben, das lege ich den jungen Menschen ans Herz. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte weiterhin gestaltend am Unternehmen mitwirken und den wirtschaftlichen Erfolg mitbestimmen. Privat denken mein Mann und ich über Nachwuchs nach.

✱ Schaschl Thomas

● Zur Person

Beruf: Malermeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Maler Schaschl GmbH., 1180 Wien, Canongasse 22. Geboren - Datum, Ort: 20. November 1969, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Mag. Katharina Kral. Eltern: Fred und Emma. Ehrungen: Universiade in Sapporo 1991 - Weltmeister in der Abfahrt, 3. in der Kombination, 9. im Riesenslalom; mehrmaliger Wiener Meister in allen Schidisziplinen von 1990-1995, Siege bei Internationalen FIS-Rennen in allen Disziplinen (1990-1995); Vorstadtsweltmeister im Piratensegeln 1987 (gemeinsam mit Bruder Walter). Hobbies: Schifahren, Kitesurfen, Mountainbiken, Ashtanga Yoga, mit Freunden beisammen sein. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführender Gesellschafter der Immobilienfirma Fred Schaschl GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern ermöglichten mir eine sehr gute Schulbildung. Nach der Volksschule in der Wiener Innenstadt besuchte ich das Albertus-Magnus-Gymnasium, wo auch der Kontakt zum dortigen Skiclub entstand und ich zum Leistungssport kam. Der Leistungsgedanke wurde in unserer Familie immer groß geschrieben, und ich lernte früh, mit Erfolgen und Niederlagen umzugehen. Nach der AHS-Unterstufe wechselte ich an die Handelsakademie am Hamerlingplatz, da ich ja den Familienbetrieb übernehmen sollte und dafür eine kaufmännische Ausbildung notwendig war. Ein Studium wäre sich aus Zeitgründen nicht ausgegangen, weil mein Vater damals bereits relativ alt war und ich bald in die Firma eintreten sollte. Nach der Matura begann ich 1989 in unserem Malerbetrieb, den mein Vater bereits 1946 gegründet hatte, zu arbeiten und absolvierte dort auch die entsprechende fachliche Ausbildung. Das ging relativ schnell, weil ich schon während der Schulzeit fallweise ausgeholfen und mitgearbeitet hatte und mir die Materie ja nicht gänzlich fremd war. Mit 21 Jahren legte ich erfolgreich die Gesellenprüfung ab und sah mir in weiterer Folge jeden Bereich der Firma sehr genau an, um gewisse Abläufe zu vereinfachen, zu modernisieren und auf meine Linie zu bringen. Im Jahr 1994 absolvierte ich die Meisterprüfung, und 1995 übernahm ich das Geschäft. Seitdem führe ich den Betrieb recht erfolgreich, auch wenn wir den Mitarbeiterstand aus wirtschaftlichen Gründen reduzieren mußten. Aus dem Bereich der Großprojekte haben wir uns etwas zurückgezogen, da man sich dabei zu sehr in Abhängigkeiten begibt, und das will ich als freier Unternehmer nicht. Heute setzt sich unsere Zielgruppe vorwiegend aus Privatkunden, Hausverwaltungen, Schulen, Hotels und anderen Einrichtungen zusammen. Diese Vielseitigkeit ist wichtig, um in Krisenzeiten der einen oder anderen Branche mehrere Standbeine zu haben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das Erreichen der persönlichen und geschäftlichen Ziele bedeutet für mich Zufriedenheit und damit Erfolg. Natürlich gibt es zwischendurch immer wieder weniger erfolgreiche Jahre, aber damit habe ich kein Problem, solange die gesamte Entwicklung stimmt. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich bin ein zufriedener Mensch und konnte meine bisherigen Ziele erfüllen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Pünktlichkeit, Ordnung, Sauberkeit, Organisation und das Schaffen von funktionierenden Strukturen sind im Malergewerbe wichtige Erfolgskriterien. Ich achte auf ein einheitliches Erscheinungsbild der Firma, Freundlichkeit der Mitarbeiter und gleichbleibende Qualität unserer Arbeit. Mit dieser Verläßlichkeit und Konstanz schaffen wir zufriedene Kunden. Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags? Mit einer positiven Grundeinstellung und einer gewissen Freundlichkeit lassen sich die meisten Herausforderungen bewältigen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Als Leistungssportler fühlte ich mich schon relativ früh erfolgreich - ein Höhepunkt war sicher der Sieg in der Abfahrt bei den Studentenweltmeisterschaften 1991 in Sapporo. Auch beruflich bin ich seit einigen Jahren sehr zufrieden. Ich führe den Familienbetrieb nun seit zwölf Jahren und konnte die Ziele bislang im großen und ganzen erreichen. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? In jeder Situation, wo ich keine Angst hatte. Nein zu sagen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Lehrgeselle Friedrich Doleschal hat mir auf fachlichem Gebiet mit vielen Tips geholfen. Mit ihm konnte ich auf einer sehr guten, menschlichen Ebene viele verschiedene Dinge besprechen und erhielt dadurch einen vielschichtigen Blick auf betriebliche Abläufe. Natürlich war auch mein Vater prägend. Er war sehr streng und verlangte immer Leistung, was meinen Ehrgeiz anspornte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Es freut ich immer wieder, wenn uns die Kunden für unsere Leistungen ein gewisses Maß an Achtung und Anerkennung entgegenbringen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Das Zeitmanagement ist in einem Handwerksbetrieb immer ein wenig schwierig. Einerseits muß ich auf eine konstante Auslastung achten, andererseits muß ich einen Spielraum lassen, um auch dringliche und kurzfristige Aufträge erledigen zu können. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Gute Mitarbeiter sind in einem Handwerks- bzw. Dienstleistungsbetrieb natürlich ein ganz wesentlicher Erfolgsfaktor. Die meisten Mitarbeiter sind seit vielen Jahren im Betrieb tätig, aber wenn jemand geht, weil er sich zum Beispiel selbständig machen will, lege ich ihm sicher keine Steine in den Weg. Auch wenn er dann wieder zu uns zurückkehren will, steht ihm die Tür offen. Allerdings bilde ich seit einigen Jahren keine Lehrlinge mehr aus, weil ich sehr schlechte Erfahrungen machte. Keiner meiner letzten Lehrlinge brachte die Ausbildung zu Ende, sie waren unzuverlässig, unpünktlich und unkonzentriert. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Die wichtigsten Punkte sind Verläßlichkeit, Ordnung und Sauberkeit. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Durch ein gutes Betriebsklima, menschlich korrekten Umgang und eine ordentliche Bezahlung. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich bin für die Mitarbeiter Kumpel, Kollege, Teamleader und Chef in einer Person - und das ist auch in Ordnung so. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich bin ein einsamer Ritter auf meinem Weg, die Befindlichkeiten und Aktivitäten der Mitbewerber interessieren mich eigentlich kaum. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? In der Firma gehört meine volle Kraft und ganze Aufmerksamkeit der Arbeit; im Privatleben versuche ich, die Freizeit möglichst intensiv zu genießen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich absolviere fallweise Persönlichkeitsseminare, auf fachlichem Gebiet lese ich natürlich diverse Journale aus unserer Berufssparte und besuche ab und zu Vorträge von Firmen und Herstellern. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Sucht euch eine berufliche Richtung, die euch liegt und Spaß macht. Dann bleibt dieser Richtung auch treu, denn alle paar Jahre die Branche zu wechseln führt auf Dauer nicht zum Erfolg. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein nächstes Ziel ist die Gründung einer Familie mit meiner Lebenspartnerin Katharina. Ihr Lebensmotto? Wenn ich selbst und in meinem Umfeld Zufriedenheit verspüre, bin ich glücklich.

Copyrighted material

vielen verschiedenen Kulturen und Menschentypen, in der es keine „Ausländer" gibt. Ich habe mich dort ebenso zuhause gefühlt wie in Wien, bin auch so aufgenommen worden und hatte wunderbare Erlebnisse. Ich hasse jedoch diese vom Amerikanischen verherrlichte Einstellung „Was ich will, das kann ich!". Nehmen Sie zum Beispiel die Situation, wenn ein Schauspieler gefragt wird, ob er reiten könne. Die meisten antworten „Na ja, also... ein wenig, aber nächste Woche, nächste Woche kann ich reiten!" Das halte ich für falsch. Meine Antwort in so einer Situation wäre „Nein, ich kann nicht reiten, ich werde auch nächste Woche nicht reiten können, und ich will auch nicht reiten können!" Ich war immer sehr kokett in den Dingen, die ich nicht kann. Freunde und Mentoren halte ich ebenfalls wichtig für den Erfolg. Ich habe mich immer auf das Urteil von Freunden verlassen, nie auf das von Kritikern. Ich habe mich auch nie angebiedert, es ist mir ein Greuel, mit Menschen aus taktischen Motiven zu sprechen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die schönste Anerkennung ist natürlich die des Publikums. Das Publikum hat ein feines Gespür für wirklich große Dinge. Viele große Genies sind zu Lebzeiten von Fachleuten teilweise sogar in den finanziellen Ruin gedrängt worden. Langfristig hat sich die finanzielle Kraft des Publikums jedoch durchgesetzt. Das Publikum hat recht!

✱ Schenz Richard KommR. Senator h.c., Dipl.Ing. Dr.

● Zur Person

Beruf: Regierungsbeauftragter für den Kapitalmarkt des Bundesministeriums für Finanzen, Vizepräsident der österreichischen Wirtschaftskammer. Funktion: Vizepräsident. Tätig bei: Wirtschaftskammer Österreich, 1045 Wien, Wiedner Hauptstraße 63. Geboren - Datum, Ort: 25. Januar 1940. Familienstand: Verheiratet mit Lore. Kinder: Viola und Rupert. Schöplensche Akte: Wissenschaftliche Arbeiten an der Technischen Universität. Fachartikel. Ehrungen: Kommerzialrat, Ehrensenator der Technischen Universität Wien, Großes Silbernes Ehrenzeichen mit Stern für Verdienste um die Republik Österreich, Goldenes Komturkreuz für Verdienste um das Land Niederösterreich. Mitgliedschaften: Mitglied des Präsidiums der Industriellenvereinigung. Hobbies: Tennis, Schifahren, Segeln, Reisen, Klavierspielen, Gärtnerei.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? In meiner Entwicklung spielte mein Elternhaus eine wesentliche Rolle. Mein Vater, ein selbständiger Schilderhersteller, war sehr pflichtbewußt und so lernte ich den Zusammenhang zwischen Leistung und Erfolg kennen. Leistung ist zwar kein hinreichendes, wohl aber ein notwendiges Kriterium für Erfolg. Zusätzlich braucht man auch das Glück, zur rechten Zeit am richtigen Ort zu sein. Nach der HTL-Matura 1958 (Elektrotechnik) absolvierte ich das Studium der technischen Physik an der Technischen Universität Wien und verfaßte meine Diplomarbeit auf dem Gebiet der Kernphysik im Reaktorzentrum Seibersdorf. Von 1965 bis 1967 war ich als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Ludwig Boltzmann-Institut für Festkörper in Wien tätig und graduierte 1967 zum Doktor (Dissertation auf dem Gebiet der Tiefentemperatur und Festkörperphysik). 1968 war ich als Assistent an der Technischen Universität Wien tätig. 1969 erfolgte mein Eintritt in die OMV AG, wo ich zunächst in der technischen Computerabteilung beschäftigt war. Ein wesentlicher Schritt erfolgte 1971 mit dem Wechsel in die Produktionsplanung und Raffinerieerweiterung. Diese „Spinne im Netz"-Funktion (zwischen Einkauf, Raffinerie und Vertrieb) tat meiner Karriere sehr gut. 1979 wurde ich Leiter der OMV-Produktionsplanung, 1985 zum Direktor und 1988 zum Vorstandsmitglied für den Bereich Erdölverarbeitung und Petrochemie ernannt (damals hatte ich das Glück, zur rechten Zeit am richtigen Platz zu sein, da mein Vorgänger, der kaum viel älter als ich war, ausschied). Ab 1989, nach Einführung der divisionalen Strukturierung, war ich zuständig für Rohstoff-Supply, Raffinerie, Vertrieb, Petrochemie, Kunststoffe, Forschung und Engineering; 1990 wurde ich stellvertretender Vorstandsvorsitzender und stellvertretender Generaldirektor. 1992 erfolgte die Ernennung zuerst zum interimistischen und ab September 1992 zum definitiven Vorstandsvorsitzenden und Generaldirektor. Zu diesem Zeitpunkt war ich aufgrund meiner Leistungen bereits ein Kandidat und hatte wieder das Glück, zur rechten Zeit am rechten Platz zu sein. Mit Ende 2001 schied ich als Generaldirektor bzw. Vorstandsvorsitzender aus der OMV aus, hatte aber noch einen einjährigen Konsulentenvertrag mit dem Unternehmen, da viele Seiten wollten, daß ich weiterhin zur Verfügung stehe. Parallel dazu wurde ich dem Bundesministerium für Finanzen von Boston Consulting als Regierungsbeauftragter für den Kapitalmarkt vorgeschlagen. Diese Position trat ich 2002 an, hatte sie einige Zeit neben meiner Tätigkeit als Vizepräsident der Wirtschaftskammer und Konsulent inne und übe sie bis dato aus. Ich habe einen ausgezeichneten Mitarbeiter und eine Sekretärin, erfülle diese Funktion also mit einer sehr kleinen Gruppe. In der Zwischenzeit ist es mir gelungen, einige Verbesserungen für den Kapitalmarkt zu erzielen. Aufgrund meiner langjährigen Erfahrung am Öl- und Gasmarkt und meiner Fähigkeit, vieles in relativ kurzer Zeit zu erlernen, ergeben sich in meiner heutigen Tätigkeit gute Synergieeffekte, die ich zu nutzen weiß. Es gelang uns nach einem Zwischenbericht im Oktober, dem Finanzminister einen Aktionsplan zu präsentieren, der Vorschläge vorsieht, um den Kapitalmarkt zu beleben. Meiner Überzeugung nach werden wir einen solchen, wie auch eine starke regionale Börse brauchen. Ich bin ein absoluter Gegner der Meinung, daß sich die Wiener Börse an die Frankfurter Börse anhängen soll, da die Unternehmerstruktur in Österreich in erster Linie KMUs umfaßt, die ausgezeichnete Voraussetzungen haben, an die Börse zu gehen. Sie sind allerdings nicht dazu geeignet, an ausländischen Börsen zu notieren; das ist erstens zu teuer, zweitens ist die Hemmschwelle zu groß und drittens fallen sie auf den ausländischen Märkten unter die Wahrnehmungsgrenze. In Österreich kennt man die Unternehmen, während in Deutschland bis vor kurzem abgesehen von Branchenkennern nicht einmal die OMV ein Begriff war. Es freut mich daher sehr, daß einige Firmen und Investoren zurück nach Wien kommen, weil sie erkennen, daß die Wiener Börse solide arbeitet. Ein wesentlicher Punkt unseres Maßnahmenkatalogs konnte bereits verwirklicht werden: Anfang Oktober verabschiedeten wir unter Einbindung einer sehr breiten Öffentlichkeit den Corporate Gouvernement Codex, der große Zustimmung findet. Seit 2001 bin ich als Vizepräsident der Österreichischen Wirtschaftskammer (Spitzenkandidat der Industrieliste der Industriellenkammer) zuständig für Finanzen und aufgrund meiner internationalen Kontakte für die Außenwirtschaft. Meine Tätigkeit bereitet mir große Freude und meine Zusammenarbeit mit Wirtschaftskammerpräsident Dr. Leitl ist eine sehr gute, obwohl wir fachlich nicht immer eine so gute Basis hatten wie heute.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Während der private Erfolg für mich früher völlig nebensächlich war, hat sich meine Definition von Erfolg heute dahingehend verlagert, daß ich auch erfolgreich bin, wenn ich innere Zufriedenheit finde und mich wohlfühle. Früher maß ich Erfolg an Finanzkennzahlen und daran,

Copyrighted material

was ich erreichen und akquirieren konnte. In dieser Hinsicht war mein Abgang von beruflichem Erfolg gekrönt, da ich die OMV gemeinsam mit guten Mitarbeitern und Vorstandskollegen aus einer sehr tiefen Krise an die Spitze führen konnte. Dieser Erfolg machte mir den Abschied leichter. Ich war leidenschaftlicher OMV-Mann und bin es heute noch; ich bin aber ohne Traurigkeit ausgeschieden, da es mir gelang, mich mental so auf meinen Abgang vorzubereiten, daß ich das Kapitel OMV schließen konnte, um es nie wieder zu öffnen. Ich verfolge selbstverständlich Medienberichte, würde aber niemals anrufen und fragen, was es Neues gibt: im Gegenteil! Wenn mir ein Insider etwas über die OMV erzählen will, bitte ich ihn, das Thema zu wechseln. Ich habe heute keine „Bad Feelings" und nehme zur Kenntnis, daß jetzt ein neuer Vorstand das Unternehmen leitet, der naturgemäß eine andere Sicht der Dinge hat – wobei ich stolz darauf bin, daß die Strategie, die wir vor acht Jahren erarbeitet haben, heute noch die selbe ist und die Grundlage für den heutigen Erfolg des Unternehmens darstellt. Wir machten die OMV finanzstark, durch die Finanzstärke kann sie sich Akquisitionen leisten, für die zuvor die Zeit ganz einfach noch nicht reif war; also kann ich sagen, daß unsere Strategielinie nach wie vor verfolgt wird. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Eine meiner wichtigsten Stärken liegt darin, daß ich das Wesentliche vom Unwesentlichen unterscheiden kann und daher nach rascher Analyse weiß, was zu tun ist und was warten kann. Dabei ist ein klarer Kopf unabdingbar. Ich kann bewußt jede Emotion radikal ausschalten. 1993 beispielsweise, als es der OMV wirtschaftlich sehr schlecht ging, wollte man mir plötzlich die Schuld geben und gewisse politische Kräfte versuchten permanent, mich in die Wüste zu schicken. Ich war damals unter anderem von manchen Journalisten enttäuscht, die mit den Wölfen heulten, anstatt die Wahrheit zu sagen – daß ich es nämlich nach einem halben Jahr in meinem neuen Amt unmöglich hätte schaffen können, ein Schlachtschiff wie die OMV zu ruinieren. Ein befreundeter Wirtschaftsjournalist des ORF prophezeite mir damals, daß ich diese Kampagne nicht „überleben" würde und riet mir, angetan mit „schußsicherer Weste" irgendwie zu schauen, da durchzukommen. Ich entdeckte zu dieser Zeit eine Eigenschaft, die ich zuvor an mir nicht gekannt hatte, weil ich noch niemals in einer so schwierigen Situation gewesen war: je ärger es wurde, je schlimmer und bösartiger die Angriffe auf mich einschlugen, desto ruhiger, überlegter und selbstsicherer wurde ich. Ich sehe immer das Gute im Menschen und muß von den schlechten Eigenschaften meines Gegenübers erst einmal überzeugt werden, wobei ich sehr feine Sensoren habe. Ich gehe sehr offen und positiv auf meine Menschen zu und habe auch meine Mitarbeiter stets sehr kollegial geführt, den Chef habe ich immer nur dann hervorgekehrt, wenn ich merkte, daß ich Gefahr laufe, ausgenutzt zu werden. Ich würde einen Menschen niemals angreifen, wenn er gutgläubig etwas vertritt, von dem ich selbst weiß, daß es falsch ist, weil ich mich nach dem Motto habe, daß der Ton die Musik macht. Auch habe ich Widersprüche meiner Mitarbeiter zugelassen und sogar gewünscht, weil mir völlig bewußt war, daß ein (langjähriger) Vorstand eines gewissen Korrektivs bedarf und absolut nichts davon hat, sich mit „Ja-Sagern" zu umgeben. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ich gebe der Originalität den Vorzug, bin jedoch ein Gegner von Revolutionen. Ich habe schon in meiner Jugend, während der Schule, im Studium und schließlich im Berufsleben eine gute Portion Selbstsicherheit gewonnen, und klare Vorstellungen dessen, was ich will. Allerdings versuche ich diese Ziele auf dem evolutionären Weg zu erreichen. Nachahmen und imitieren ist nicht meine Sache, ich bin aber auch kein Mensch, der schreit: „Jetzt komme ich, jetzt wird alles anders!", niemand, der die Leute verunsichert, indem er bestehende Strukturen zerstört. Es ist nach meinem Dafürhalten Blödsinn zu glauben, daß nur aus Schutt und Asche Neues entstehen kann. Manager dieser Art sind für mich ein Greuel, das sage ich ganz offen. Wenn ich von A nach B kommen möchte, muß ich mir dafür Zeit nehmen und alles daran legen, die Menschen in meinem Umfeld und deren Emotionen nicht zu zerstören. Nichts ist jemals eingefroren oder einzementiert, daher kann man mit langsamen Umstrukturierungen alles erreichen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich freue mich natürlich über hausinterne Anerkennung, die schon der Tatsache ausdrückt, daß Grundlagen geschaffen wurden, auf die gut aufgebaut werden kann. Oft kommt sie auch von außen; von Leuten, die mir bescheinigen, daß ich keinen schlechten Job gemacht habe. Natürlich wird so manche Frucht meines Erfolges von anderen geerntet, Neid liegt mir jedoch völlig fern. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? In einem Gespräch möchte ich herausfinden, ob der Mensch, der mir gegenübersitzt, in der Lage ist, sachlich zu denken, weil ich mit Chaoten nicht zusammenarbeiten will. Ein zweites wesentliches Kriterium ist Loyalität (wobei Parteipolitik nie eine Rolle gespielt hat, sofern die Mitarbeiter bereit waren, sie um acht Uhr früh beim Portier abzugeben, um sie sich am Abend wieder abzuholen, da sie in einer Firma nichts verloren hat). Kompetenz und Klugheit sind mir ebenso wichtig wie Teamfähigkeit. In meinem Stab von zehn Mitarbeitern war ich einer unter gleichen, sofern ich nicht mit der Tatsache konfrontiert wurde, daß meine Kollegialität ausgenützt wird. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Erfolg bedeutet letztlich, mich wohlzufühlen und rundherum zufrieden zu sein. Was ich in meiner Berufslaufbahn immer vermißte, war die Ordnung im privaten Bereich. Ich habe viele Hobbys, einige Sammlungen und unzählige Bücher, die allerdings irgendwo untergegangen sind. Die Ordnung hatte ich bestenfalls im Beruf, aber nicht einmal da in jener Form, die ich mir gewünscht hätte – weil ganz einfach die Zeit fehlte. Heute fokussiere ich mich zumindest gedanklich mehr auf die Ordnung meiner privaten Dinge, seien es nun interessante Fotos, die ich im Laufe meines Berufslebens erhielt, meine Jagdtrophäen, oder Kontakte mit Freunden und die Beantwortung von Briefen, für die ich früher keine Zeit hatte, etc. Ich habe aufgrund meiner vielfältigen Funktionen nach wie vor sehr ausgefüllte Arbeitstage und arbeite fast so viel wie früher, aber ich habe weniger Ärger und das herrliche Gefühl, meine Tätigkeit nicht ausüben zu müssen. Wenn es bei der OMV ein unerledigtes Problem gab, mußte ich alles hintanstellen und mich sofort auf die Lösung konzentrieren, egal zu welcher Uhrzeit, egal an welchem Wochentag und egal, ob es privat etwas Wichtigeres gab. Heute steht mein Privatleben eher im Vordergrund, oder anders ausgedrückt: ich bin nach wie vor ein sehr pflichtbewußter Mensch, aber das Verhältnis zwischen Beruf und Privatleben ist ein ausgewogeneres als früher. Probleme beruflicher Natur können heute im Zweifelsfall einen Tag warten. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Es ist mir wichtig, die Kammerreform durchzuziehen, die wir, obwohl sie mit schmerzlichen Einschnitten verbunden sein wird, sozialverträglich umsetzen werden. Mir persönlich liegt am Herzen, daß die Wirtschaftskammer schlank und effizient wird und Doppelgleisigkeiten vermieden werden. Die Mitgliedschaft für Unternehmungen soll billig werden und unsere guten Unternehmen sollen im Land gehalten werden. Vor allem müssen wir uns um die KMUs kümmern und sie vor allem dahingehend fördern, daß sie über die Grenzen hinausgehen und Exporteure werden.

✱ Schernhammer Eva

● Zur Person

Beruf: Gastronomiefachfrau. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Draxler & Schernhammer GmbH, 3251 Purgstall, Praterstraße 10/1/5. Geboren - Datum, Ort: 27. Februar 1963, Amstetten. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Josef. Kinder: Christian Franz (1985) und Stefan Karl (1990). Eltern: Maria und Karl. Hobbies: Sport, Kochen, Malen.

Copyrighted material

äußerst schwierig, allerdings werte ich die Tatsache, daß meine Meinung gefragt ist, und daß ich in Entscheidungen mit einbezogen werde, als eine Art der persönlichen Anerkennung. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es wird für uns immer schwieriger, den persönlichen Kontakt zum Kunden aufrechtzuerhalten, da immer mehr Verantwortung auf den Kontoinhaber selbst abgegeben wird, wir aber im Gegenzug nicht flexibel genug sein können, beispielsweise mobile Bankschalter einzuführen oder unsere Öffnungszeiten freier zu gestalten. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche Rolle, da gute Mitarbeiter maßgeblich am wirtschaftlichen Erfolg beteiligt sind. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Wichtig sind mir Teamfähigkeit und die Bereitschaft jedes einzelnen, Verantwortung zu übernehmen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich versuche, alle demotivierenden Faktoren bestmöglich auszuschalten, allerdings muß dazu eine gewisse Eigenmotivation des einzelnen von vornherein gegeben sein. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Als sehr partnerschaftlicher Vorgesetzter, der sich für die Probleme seiner Mitarbeiter einsetzt, aber auch unpopuläre Entscheidungen zu treffen hat. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Eindeutig unsere Kundennähe, da wir uns besonders um Problemfälle kümmern und versuchen, für diese individuelle Lösungen zu finden. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ohne Konkurrenz würde es auch in unserer Branche einen Stillstand geben. Ich versuche als Partner aufzutreten und suche immer wieder das Gespräch mit unseren Mitbewerbern. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Eigentlich sehr gut, da ich meine Termine sehr stark selektiere und nur mehr die wichtigsten Veranstaltungen besuche. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Fortbildung war immer ein sehr wichtiges Thema, und ich investiere sicherlich mehrere Wochen im Jahr dafür. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Eine gute Ausbildung, wie auch immer geartet, gepaart mit Zielstrebigkeit, ist der Schlüssel zum beruflichen Erfolg. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte mich persönlich noch weiterentwickeln und meinen Beruf weiterhin erfolgreich ausführen. Privat steht für mich die Erhaltung des glücklichen Familienlebens im Vordergrund.

✱ Schicker Rudolf Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Vermessungstechniker und Stadtplaner. Funktion: Amtsführender Stadtrat für Stadtentwicklung und Verkehr von Wien. Tätig bei: Gemeinde Wien, Büro für Stadtentwicklung und Verkehr von Wien, 1082 Wien, Rathaus, Stiege 4, 2. Stock. Geboren - Datum, Ort: 23. August 1952, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Friederika Elisabeth, geb. Pieterse. Kinder: Mag. Irene (1981) und Bac. rer. nat. Andrea (1983). Eltern: Eduard und Anna. Ehrungen: Pokale im Handball (Österreichische und Wiener Meisterschaften). Mitgliedschaften: Vorsitzender des Vereins der Wiener Naturfreunde. Hobbies: Schilaufen, Bergsteigen, Radfahren, Laufen, Reisen, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1970 am Bundesrealgymnasium Stubenbastei und studierte anschließend an der Technischen Universität Wien Vermessungswesen sowie Raumplanung und Raumordnung. 1976 schloß ich mein Studium mit der Diplomarbeit „Zur Funktionsverlagerung auf periphere Großmärkte" erfolgreich ab. Danach war ich zwei Jahre als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Österreichischen Institut für Raumplanung tätig. 1978 wechselte ich als Referent in die Abteilung Raumplanung und Regionalpolitik des Bundeskanzleramtes. Im Jahr 1988 wurde ich Geschäftsführer der Österreichischen Raumordnungskonferenz ÖROK - eine Einrichtung, bei der Bund, Länder und Gemeinden die Raumordnung in Österreich koordinieren. Seit 2001 bin ich nun amtsführender Stadtrat für Stadtentwicklung und Verkehr in Wien. Ich war schon seit frühester Jugend politisch aktiv. So trat ich 1967 dem Verband Sozialistischer Mittelschüler bei, von 1970 bis 1974 engagierte ich mich bei den Roten Falken, und von 1974 bis 1982 bei der Jungen Generation Wien, wo ich stellvertretender Vorsitzender war. Von 1983 bis 1994 fungierte ich als Bezirksrat im 3. Bezirk, von 1988 bis 1994 als Klubvorsitzender der SPÖ Landstraße, und von 1994 bis 2001 als Gemeinderat und Landtagsabgeordneter für den 3. Bezirk. Als Stadtrat bin ich nunmehr für die Bereiche Stadtplanung, Verkehr sowie EDV-, Informations- und Kommunikationstechnologie zuständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn es mir gelingt, Vorhaben, von denen ich glaube, daß sie sinnvoll und richtig sind, in die Praxis umzusetzen, erachte ich das als persönlichen Erfolg. Wenn meine Ideen und Vorstellungen - zum Beispiel der Zentralbahnhof Wien - Gestalt annehmen, so ist das ein großer Erfolg. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich vermag sehr gut einzuschätzen, welche Auswirkungen gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklungen auf die Menschen haben werden. Auf einen einfachen Nenner gebracht: In meiner Funktion muß ich mich in der Gesellschaft, im normalen Leben auskennen. Das ist für einen sozialdemokratischen Politiker ein ganz entschedender Punkt. Ich treffe meine Entscheidungen, indem ich mich bemühe, die Interessen und Bedürfnisse der Menschen in dieser Stadt wahrzunehmen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Es [redacted] alles eine Frage der Organisation. Man darf sich von seinem Beruf nicht „auffressen" lassen und muß auch viele Aufgaben an seine Mitarbeiter delegieren können. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Die Sichtweise ändert sich von Jahr zu Jahr, von Funktion zu Funktion. Mit 18 Jahren war es mir beispielsweise wichtiger, die Führerscheinprüfung zu bestehen als die Matura. Sollte es mir in meiner heutigen Funktion nicht gelingen, den Verkehr in Wien einigermaßen erträglich zu organisieren, dann kann ich nicht erfolgreich sein. Wenn ich das Netz öffentlicher Verkehrsmittel weiter ausbaue und die Bürger überzeugen kann, die Straßenbahnen und U-Bahnen verstärkt zu nutzen, bin ich erfolgreich. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Ich darf mit Fug und Recht behaupten, daß das Projekt des Zentralbahnhofes für Wien „auf meinem Mist gewachsen" ist. Meine Vorgänger wollten sich an diesem heißen Eisen nicht die Finger verbrennen, ich habe mich aber schon als Gemeinderat dafür stark gemacht. Das war sicher eine erfolgreiche Entscheidung, da es für die Stadt wesentlich sinnvoller ist, einen großen Durchgangsbahnhof zu haben als zwei Kopfbahnhöfe. Das Projekt ist inzwischen so weit gediehen, daß es meiner Meinung nach nicht mehr von den Schienen zu holen ist. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine politische Stoßrichtung war mit Sicherheit sehr stark vom Elternhaus mitgeprägt. Auch die Jahre unter Bruno Kreisky waren prägend und hochinteressant für mich. In fachlicher Hinsicht war am ehesten Prof. Egon Matzner, Professor für Finanzwissenschaft und Infrastrukturpolitik an der TU Wien, eine wichtige Persönlichkeit für mich. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Kommunikationsfähigkeit, Gespür für politische Zusammenhänge und die Bereitschaft, das, was man nicht weiß, in Erfahrung zu bringen, sind für mich die wesentlichsten Entscheidungskriterien. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich glaube, daß die Mitarbeiter bei uns einen sehr spannenden Job vorfinden. Darüber hinaus kann die Verwaltung der Stadt Wien etwas bieten, was es in der Privatwirtschaft nicht mehr gibt - nämlich eine gewisse Sicherheit des Arbeitsplatzes. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da unsere Töchter bereits erwachsen sind und ihre Studien abgeschlossen haben, ist die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben relativ einfach. Meine Frau ist in der Bezirkspolitik tätig und weiß daher um den Einsatz und die Anforderungen, die mit einem politischen Amt verbunden sind. Trotzdem achte ich

Copyrighted material

darauf, daß das Familienleben nicht zu kurz kommt. Das ist mir sehr wichtig. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Der entscheidende Punkt ist, sich schon während des Studiums eine hohe Qualifikation anzueignen, die eine gewisse Alleinstellung ermöglicht. Es hat keinen Sinn, ein Studium mehr schlecht als recht über die Bühne zu bringen und dann zu glauben, daß der akademische Titel die Eintrittskarte für eine erfolgreiche Karriere ist. Diese Zeiten sind vorbei. Heute muß man sich schon als Student innerhalb seines Faches einen Namen machen und sich ein Netzwerk aufbauen. Außerdem wird man ohne Solidarität, ohne Zusammenhalt, ohne Definition von breiteren Zielen relativ bald erkennen, daß man nicht mehr gebraucht wird. Welche Ziele haben Sie? Ich hoffe, daß wir wichtige Projekte, die bisher verhindert wurden, endlich durchsetzen können - beispielsweise die Gesamtschule, eine bessere Infrastrukturpolitik und eine Integrationspolitik, welche die Probleme aktiv anpackt. Ihr Lebensmotto? In Bertolt Brechts Dreigroschenoper heißt es: „Ja, mach nur einen Plan. Sei nur ein großes Licht! Und mach dann noch 'nen zweiten Plan - geh'n tun sie beide nicht." Das ist für einen Planungsstadtrat eine entscheidende Philosophie - zu wissen, daß das, was man plant, eher selten umgesetzt wird.

✱ Schiefer Werner

„Erfolg ist für mich ein ganz persönliches Glücksgefühl."

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Murphy's Café, 1050 Wien, Wiedner Hauptstraße 117. Geboren - Datum, Ort: 12. Dezember 1964, Wien. Hobbies: Hund „Murphy".

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Volksschulzeit übersiedelte ich mit meinen Eltern nach Krems, wo ich das Piaristengymnasium besuchte und Mitglied der Sängerknaben in Göttweig war. Als ich 16 Jahre alt war, kehrte meine Familie nach Wien zurück, wo ich die Handelsakademie besuchte. Allerdings brach ich diese Ausbildung nach zwei Jahren wieder ab, da mir zu dieser Zeit das nötige Interesse an einer rein schulischen Ausbildung fehlte. Also absolvierte ich eine Lehre zum Großhandelskaufmann, die ich auch erfolgreich abschloß. Dann lernte ich meine Frau kennen, wir heirateten im August 1984, und im März 1985 kam unsere Tochter zur Welt. Ich meldete mich zum Bundesheer und war dort zwei Jahre lang bei der Militärstreife. Fast wäre ich beim Heer geblieben, aber meine Frau war dagegen. Wir hatten ja ein kleines Kind zu Hause, und ein geregeltes Familienleben wäre aufgrund der unregelmäßigen Dienstzeiten nicht möglich gewesen. Über eine Zeitungsannonce kam ich dann zur Raiffeisenbank, wo ich als Botendienstfahrer begann und in weiterer Folge als Chauffeur arbeitete. In dieser Funktion hatte ich sehr guten Kontakt zu den Direktoren, und so erfuhr ich, daß in der Verwaltung im Einkauf eine Stelle frei wird. Ich bewarb mich und wurde aufgrund meiner kaufmännischen Ausbildung auch aufgenommen. In dieser Funktion war ich für den gesamten Einkauf, vom WC-Papier bis zum Computer, für 800 Mitarbeiter zuständig. Das war eine sehr schöne und interessante Zeit, doch dann ging mein Chef in Pension, und unter dem neuen Vorgesetzten war plötzlich alles anders. Wir wurden nicht mehr so menschlich behandelt wie bisher, auch meine Entscheidungsbefugnisse wurden stark beschnitten. Die gesamte Situation war extrem unangenehm, und ich hatte schon am Sonntagabend Bauchschmerzen, weil der Montag und damit die Arbeitswoche nahte. Zu dieser Zeit entdeckte ich ein Café auf der Wiedner Hauptstraße, das zum Verkauf angeboten wurde. Es war immer schon mein Traum gewesen, eines Tages ein eigenes Lokal zu führen. In meinem Job bei der Raiffeisenbank war ich nicht mehr glücklich, daher schien mir das der geeignete Zeitpunkt, den Schritt in die berufliche Selbständigkeit zu wagen. Im Sommer 2005 war es soweit, und ich eröffnete das Café Murphy.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich ein ganz persönliches Glücksgefühl, das entsteht, wenn es meinen Mitarbeitern, meiner Familie und mir gut geht. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich konnte mir den Traum vom eigenen Lokal erfüllen und bin unterm Strich sehr zufrieden. Lediglich die langen Arbeitszeiten in der Gastronomie habe ich ein wenig unterschätzt. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich bin ein Mensch mit Kraft und Energie, der optimistisch nach vorne blickt. Auch wenn es mir einmal schlecht geht, bringe ich die Power auf, diese schwierige Phase zu überwinden. Ich kann mich nach dem Motto „Jetzt erst recht!" sehr gut selbst motivieren. Außerdem höre ich mir sehr viele unterschiedliche Meinungen an, sei es aus dem Freundeskreis oder von Fachleuten, und sammle daraus die besten Ideen. Der Beruf des Gastwirts erfordert viele unterschiedliche Fähigkeiten, die Bandbreite reicht vom Psychologen bis zum Kaufmann. Und in allen meinen früheren Tätigkeiten lernte ich etwas dazu, das mir heute in der Gastronomie zugute kommt. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Probleme sind da, um gelöst zu werden, und Herausforderungen machen das Leben erst so richtig spannend. Ein Beispiel: Im Juli 2007 wollte ich mein jetziges Café verkaufen, um ein größeres Lokal zu erwerben. Ich stand mit einem Kaufinteressenten und einem anderen Lokalbesitzer bereits kurz vor dem Abschluß, als ich plötzlich eine Absage erhielt. In der nächsten Sekunde trat Plan B in Kraft, ich rief meine Freunde an, und Ende August begannen wir mit dem Umbau und der kompletten Renovierung des Café Murphy. Ich bin ein entscheidungsfreudiger Mensch - es ist im Leben immer besser, eine falsche Entscheidung zu treffen als gar keine. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Vizeleutnant beim Bundesheer war prägend, weil er sehr korrekt und gleichzeitig menschlich war. Neben dem Bundesheer arbeitete ich damals am Wochenende beim „Kurier" im Bereich der Zeitungskontrollen und hatte einen Chef, der meine Einsatzbereitschaft erkannte und mich sehr förderte. Bereits zwei Monate später war ich Gebietsleiter. Von ihm lernte ich sehr viel über Menschenkenntnis; etliche seiner Ratschläge sind mir heute noch im Ohr. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Leider ist es in der Gastronomie sehr schwierig, gutes und verläßliches Personal zu finden. Auch ich mußte bereits einige schlechte Erfahrungen machen, die von überdurchschnittlich vielen Krankenständen bis zum Diebstahl reichen. Mittlerweile habe ich aber sehr gute Mitarbeiterinnen gefunden und außerdem eine Lebensgefährtin, die ebenfalls im Betrieb mithilft. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Meine Frau und ich ließen uns nach 13 Jahren Ehe scheiden, inzwischen habe ich eine Lebensgefährtin, die mich in jeder Hinsicht sehr unterstützt. Sie hilft im Lokal und zu Hause sehr fleißig mit, sodaß ich mich wirklich voll auf mein Café konzentrieren kann. Für Dezember 2007 ist die Hochzeit geplant. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Gib Gas, sei ehrlich, menschlich und loyal. Natürlich ist Ausbildung grundsätzlich wichtig, in der Gastronomie zählen aber andere Qualitäten noch mehr - etwa die Freude am Umgang mit Menschen sowie Einfühlungsvermögen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich habe jeden Tag Ideen, die ich umsetzen möchte. Ständige Weiterentwicklung ist enorm wichtig, Stillstand ist tödlich. Gerade in der Gastronomie ist die Konkurrenz ja riesengroß. Nach dem Umbau des Lokals ist mein nächstes Ziel, im Keller ein Tanzcafé einzurichten. Und irgendwann hatte ich dann gerne etwas mehr Freizeit.

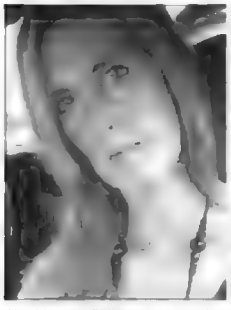
Copyrighted material

eine komplette neue Aufgabe annahm. Ich war es gewohnt, immer alleine, mit vielleicht ein bis zwei Mitarbeitern, zu arbeiten - plötzlich hatte ich 250 Mitarbeiter und eine beträchtliche Zahl an Filialen zu verantworten. Hier kam mir zugute, daß meine Erfahrungen in Optimieren und Umstrukturieren von Arbeitsabläufen eine meiner Stärken ist, und das vor allem mit einfachen Mitteln, damit auch die Mitarbeiter, die teilweise nur auf Teilzeitbasis im Unternehmen arbeiten, Abläufe leicht und schnell verstehen und umsetzen können. Meine Aufgabe besteht darin, die Prozesse von Logistik bis hin zu Administration zu vereinfachen und effizienter zu gestalten. Ich coache außerdem die Filialleiter, die ihr Wissen dann wiederum an ihre Mitarbeiter weitergeben. Das war eine große Änderung, da früher die Filialen sehr eigenständig gearbeitet haben.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß Dinge so funktionieren, wie ich es mir vorgestellt habe, und daß ich - am besten gemeinsam mit meinen Mitarbeitern - meine Ideen umsetzen kann. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein Wille, Dinge zu vereinfachen. Ich habe das Gefühl, nie anzustehen und gebe mich auch nie mit dem zufrieden, was ich erreicht habe. Ich frage mich immer, wie man ein Ergebnis optimieren kann. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Nein, mein Weg war durch meine eigenen Vorstellungen geprägt. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Es herrscht in unserem Unternehmen eine extreme Aufbruchsstimmung. Durch die Vernetzung hat sich ein starker Teamgeist entwickelt, der sich positiv auf den Verkauf und den Unternehmenserfolg insgesamt auswirkt. Wir haben auch eine logistische Stärke im Aufbau von neuen Läden entwickelt, die uns auszeichnet. Für die nächsten Jahre entwickelten wir mit viel Weitblick Pläne, die uns mit Zuversicht der Zukunft entgegen schauen lassen, wobei wir auch auf verschiedene Eventualitäten vorbereitet sind. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich informiere die Mitarbeiter über die Aufgaben und Ziele, damit sie wissen, warum Aktionen und Änderungen nötig sind. Teilweise geschieht das in Testfilialen, wobei es mir wichtig ist, ehrliches Feedback zu erhalten. Ich versuche in der Kommunikation auf die einzelnen Charaktere Rücksicht zu nehmen und nehme mir Zeit für Mitarbeitergespräche. Meine Mitarbeiter wissen, daß ich in kritischen Situationen keine Probleme habe, eine Entscheidung zu treffen; das erwarten sie auch von mir.

Schilcher Gundi



Zur Person

Beruf: Bürokauffrau. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Steinmetzbetrieb Johann Schilcher., 6330 Kufstein, Georg-Pirmoser-Straße 7. Geboren - Datum: Oct. 9. November 1968, Kufstein. Eltern: Gunda und Johann. Mitgliedschaften: Kaufmannschaft Kufstein. Hobbies: Fitneß, Radfahren, Städtereisen, Reiten.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich eine Lehre zur Bürokauffrau, die ich erfolgreich abschloß. In weiterer Folge war ich für die Kufsteiner Niederlassung der Firma Kerhwein, einen Betrieb aus Rosenheim, im Büro tätig. 2002 stieg ich in den Steinmetzbetrieb meiner Familie in Kufstein ein, den mein Bruder als gelernter Steinmetz schon lange zuvor von meinem Vater übernommen hatte. So ist in unserem Unternehmen mein Bruder für die handwerkliche Umsetzung verantwortlich und ich für die Leitung des Büros, was hervorragend funktioniert.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Ziele zu erreichen, wofür harte Arbeit vonnöten ist. Erfolg stellt sich nicht von selbst ein, verleiht aber ein gutes Gefühl, das man, einmal genossen, nicht mehr missen möchte. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Sinne meiner Definition kann ich mich als erfolgreich bezeichnen. Ich konnte viele meiner Ziele verwirklichen und erachte meine derzeitige berufliche Tätigkeit als wesentliche Station für mich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich legte zeit meines Lebens große Zielstrebigkeit und Ausdauer an den Tag, was ich auch durch die Tätigkeit im Betrieb lernte. Ebenso wichtig war positives Denken und Freude am Beruf - ohne diese Faktoren kann man keine persönliche Zufriedenheit erlangen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Das Gespräch ist das Mittel zum Zweck, um Probleme zu lösen. Da ich schon immer ein ruhiger Typ war und als Ruhepol der Firma gelte, hatte ich diesbezüglich selten Probleme. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? In unserer Branche ist es eher einfacher, da die weibliche Diplomatie häufiger zum Ziel führt als die männliche Sturheit. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Es gab keinen bestimmten Zeitpunkt, ab dem ich mich erfolgreich fühlte. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Ich traf zahlreiche Entscheidungen, wovon nicht vielleicht jede erfolgreich war, doch in Summe führten sie mich dorthin, wo ich heute stehe. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Aus meiner Sicht ist Originalität der bessere Weg, da sich Imitationen meist nicht lange halten. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Eigentlich nicht, da ich mir alles über die Jahre selbst erarbeitete. Einen Mentor in diesem Sinne hatte ich nicht. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Da in der heutigen Zeit in der Bestattung beinahe 70 Prozent Einäscherungen stattfinden und Beisetzungen im Sarg immer seltener werden, haben Steinmetzbetriebe in diesem Bereich immer weniger zu tun. Für Urnen werden keine Grabsteine im gleichen Ausmaß benötigt wie für herkömmliche Gräber. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Viele verstehen nicht, wie man eine solche Arbeit mit Freude ausführen kann, da man immer mit dem Thema Tod konfrontiert wird, ich allerdings wurde durch diese Tätigkeit sicherlich zufriedener. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine wesentliche Rolle, da wir von unseren Mitarbeitern in jeder Hinsicht unterstützt werden. Einige unserer Mitarbeiter wurden auch von uns ausgebildet, und so besteht auch ein Vertrauensverhältnis. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich beurteile nicht nach Noten, da ich selbst keine gute Schülerin war. Ausschlaggebend sind für mich Pünktlichkeit, Verläßlichkeit, Interesse an der Tätigkeit an sich und die Fähigkeit zu selbständigem Arbeiten. Bei uns arbeiten spartenfremde Angestellte ebenso wie gelernte Kräfte. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wir haben ein sehr lockeres System, in das sich jeder nach seinen Vorstellungen integrieren kann, was sicherlich einen Motivationsfaktor darstellt. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Da unsere Branche ein Saisongeschäft ist, haben wir uns ebenso auf andere Gebiete, wie Friedhofsbetreuung oder Schneeräumung, spezialisiert und sind somit Ansprechpartner für die verschiedensten Dienstleistungen geworden. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Es gibt in unsere Sparte soviel Arbeit, daß jeder genug zu tun hat. Alles in allem gibt es eher ein gemeinschaftliches Miteinander als Konkurrenzdenken. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Eigentlich sehr gut, obwohl lange, durchgehende Urlaube derzeit die Ausnahme sind. Da meine Schwägerin in nächster Zeit in den Betrieb eingearbeitet wird, sollte sich diese Situation etwas entspannen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation

Copyrighted material

weitergeben? Jeder sollte strebsam in der Schulzeit sein, da man es in vielen Situationen mit einer fundierten Ausbildung leichter hat. Ein zunehmendes Problem stellt der Konsumdruck dar, dem die heutige Jugend ausgesetzt ist, und mit dem sie umzugehen lernen muß. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte den Betrieb weiterhin erfolgreich führen und nach Möglichkeit weiter ausbauen. Ihr Lebensmotto? Mit einem Lächeln kommt man wesentlich leichter zum Ziel.

✱ Schilhan Michael

● Zur Person

Beruf: Regisseur, akademisch geprüfter Kulturmanager. Funktion: Geschäftsführender Intendant. Tätig bei: Next Liberty Jugendtheater GmbH., 8010 Graz, Kaiser-Josef-Platz 10. Geboren - Datum, Ort: 5. Februar 1964, Judenburg. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Alexia Redl. Kinder: Julia (1992) und Martina (1995). Eltern: Walter und Elisabeth. Hobbies: Natur, Wandern, Sport; Musikhören, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorträge für Manager: „Zurechtfinden in chaotischen Zuständen" (unentgeltlich).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte von 1985 bis 1989 meine Theaterausbildung in Salzburg und spielte längere Zeit als Schauspieler, stellte aber fest, daß ich über ein bestimmtes Level nicht hinauskam. Also hörte ich mit der Schauspielerei auf und ging ein Jahr lang in die Privatwirtschaft. Nach einiger Zeit vermißte ich allerdings die Theaterluft. Ich kehrte zurück zum Theater und ging ans GITIS-Institut, die größte staatliche Schauspiel- und Regieschule in Moskau. Damals stellte ich fest, daß ich besser inszenieren konnte als schauspielern. Daß ich als Regisseur besser aufgehoben bin, merkte ich, als meine Arbeit zunehmend gefragt war und ich immer wieder weiterempfohlen wurde. Ich erhielt Einladungen zu verschiedenen Theaterfestivals, 1995 eine Einladung der Tokyo Voice Academy nach Osaka, Hiroshima und Nagoya. 1996 erhielt ich beim europäischen Wettbewerb für Regie und Bühnenbild des Wagner Forums Graz den Publikumspreis und den Förderungspreis und gelangte in der Folge in die Opernszene. Die Barockoper „Armida" und „L'Isola Disabitata" von Joseph Haydn inszenierte ich beim internationalen Haydn Festival in Eisenstadt. Einen Großteil meiner rund 40 Inszenierungen widmete ich Uraufführungen von jungen österreichischen Dramatikern wie Georg Timber-Tratting, Robert Wolf u. a. 2001 führte ich Regie bei einem der größten Opernprojekte im niederösterreichischen Raum, der Oper Satyagraha von Grammy- und Golden Globe-Preisträger Philip Glass, in der Ausstattung von Hermann Nitsch. Seit 2001 bin ich künstlerischer Leiter des zweitgrößten Jugendtheaters Österreichs, Next Liberty. 2004 wurde ich geschäftsführender Intendant des Hauses. Bei den Haydntagen 2005 in Eisenstadt inszenierte ich gemeinsam mit Adam Fischer die Haydnoper „L'anima del filosofo". Ich lebe stets in dem Bewußtsein, daß das, was ich habe, mein Glück, hier am Theater zu sein, ein kurzes Glück sein kann.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Produktionen zu machen, die Kindern gefallen und wo Kinder etwas mitnehmen können. Eindrücke, vielleicht eine neue Erkenntnis. Wenn ich sie lachen sehe oder vielleicht auch weinen, ist das für mich Erfolg. Ob ich bei einem großen Projekt, wie beispielsweise der Oper Satyagraha, Regie führe, oder ob ich ein Stück für kleine Kinder mache, beide Arbeiten sind für mich vollkommen gleichwertig. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Was die Regie anlangt, so war es meine Phantasie. Ich bringe mich, meine Ideen und meine Visionen ein. In meinem Job braucht man Kommunikationsfähigkeit nach allen Richtungen, nicht nur zum Publikum und zu den Mitarbeitern. Einen Intendanten davon zu überzeugen, Zeit zu investieren, extra zur Vorstellung anzureisen, und zu erreichen, daß ihm ein Stück auch noch gefällt, ist nicht einfach. Mein Prinzip lautet: „be true". Wenn ich mit Adam Fischer bei den Haydn-Festspielen eine Oper mache, begegne ich ihm mit dem gleichen Respekt wie auch anderen Menschen. Wir haben 62.000 Zuschauer, das sind dreimal so viele wie im Liebenauer Stadion Platz finden, aber mir ist jeder einzelne wichtig. Wenn zum Beispiel eine Mutter anruft und sagt, ihr Kind hat den Schal verloren, dann suche ich ihn selbst. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Wir sind in der Kunst in einem Bereich, von man sagt, ohne geht es ja auch. Daher ringt die Kunst ständig um gesellschaftliche Akzeptanz. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Die Personalauswahl ist bei mir unorthodox. Ich hatte beispielsweise eine Bewerberin, Claudia, die mir eine Bewerbung mit einer Clownnase schickte. Aus einer Laune heraus bestellte ich sie her. Claudia ist studierte Germanistin. Sie fragte mich, welchen Job ich für sie hätte - und ich schickte sie in die Hölle. Als Kostümassistentin für das Kindermusical hatte sie vielfältige Aufgaben: nachmessen, Kleider ändern, organisieren, wer wann wo sein muß. Ich sagte, schauen wir uns einmal an, ob du beim Theater bleiben kannst. Sie hat die Struktur, in die sie hineingeworfen wurde, wo sie nicht einmal die Begriffe kannte, die extremen Bedingungen - man muß mit dem ganzen Haus, also mit rund 600 Mitarbeitern, mit den Stabstellen, den technischen Kommunikatoren kommunizieren - überlebt. Sie ist eben ein Theatermensch. Heute macht sie Pressearbeit, Marketing und Dramaturgie. Verläßlichkeit und Kompetenz sind mir wichtig. Nicht nur die Schauspieler, auch die Techniker müssen außerdem einen guten Draht zu Kindern haben. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wir haben eine flache Hierarchie. Bei uns gibt es keinen Unterschied zwischen Bühnentechnikern und Schauspielern. Die Fähigkeit, jeden nach seinen Fähigkeiten optimal einzusetzen, hat sich aus meiner eigenen Biografie entwickelt. Ich arbeite nicht mit Druck, sondern mit Erkenntnis. Wenn jemand ein Requisit vergessen hat, ist es sinnlos, herumzubrüllen, denn den eigenen Fehler spürt man an sich selbst, es reicht, zu sagen, das nächste Mal soll das nicht mehr vorkommen. Ob jemand mit einem lachenden oder traurigen Gesicht hereinkommt, liegt an mir. Ich habe ein Unternehmenskonzept und mache es auch meinen Mitarbeitern klar. Denn wenn man eine Reise macht, muß man die Route kennen. So identifizieren sich meine Mitarbeiter mit der Arbeit. Nehmen wir zum Beispiel einen Fischverkäufer, er steht um vier Uhr auf, muß ins kalte Wasser greifen, stinkt ständig nach Fisch und ist um fünf Uhr schon vollkommen verschmutzt - aber er hat Freude an seiner Arbeit, hat den Fisch selbst gezüchtet, in seinem eigenen Teich gefangen, und genau das überträgt sich auf den Kunden. Von diesen Menschen kann man viel lernen. Auch mir passieren Fehler. Einmal hatte ich an einem Tag drei verschiedene Vorstellungen in der Steiermark ausgemacht. Die Techniker mußten im ganzen Land herumhetzen. Das war mein Fehler, ich habe aber nicht gesagt, ich bin der Chef, ich darf das machen, sondern zog den Schluß daraus, daß es besser ist, wenn jemand anderer die Disposition übernimmt, damit das nicht mehr passiert. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Next Liberty gibt Linien vor, weil wir Strukturen aufgebrochen und Flexibilität in das System gebracht haben. Wir arbeiten mit professionellen Künstlern, die gerne für Kinder spielen. Wir hinterfragen unsere Tätigkeit tagtäglich. Wir halten mit Informationen nicht hinterm Berg, sagen beispielsweise zum Opernhaus oder Schauspielhaus, wir haben das probiert, das ist gut gegangen, wollt Ihr das nicht auch einmal anderken? Welchen Rat möchten Sie weitergeben? Ab und zu durch eine Tür gehen, auf der steht: Eintritt verboten! Denn diese Türen sind oft interessante. Soziale Verantwortung übernehmen, einen Traum aufgeben, wenn es notwendig ist, im Tausch gegen einen anderen.

Copyrighted material

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich glaube schon, daß ich erfolgreich bin. Jetzt mit der Direktwahl zum Bürgermeister ist mein Erfolg auch meßbar. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich kann gut mit Menschen umgehen. Ich suche den Kontakt zu der Bevölkerung, kann gut zuhören und nehme die Menschen mit ihren Anliegen ernst. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Familie bzw. das Umfeld, in dem ich aufgewachsen bin, hat mich sicher sehr geprägt. Ich habe meine Schulaufgaben in der Gastwirtschaft gemacht, daneben wurde Politik betrieben. Ein gewissen Vorbild in der Landespolitik war sicher Herr Wallinder. Ihn habe ich schon sehr geschätzt und er hatte eine gewisse Vorbildwirkung für mich. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Vor allen bei den Wahlen zeigt sich die Anerkennung, die mir entgegengebracht wird. Aber auch im persönlichen Kontakt mit den Menschen spüre ich, daß ich akzeptiert und geschätzt werde. Ich kann gut auf die verschiedenen Generationen im Dorf eingehen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Wir haben hier in Baumkirchen viele Dinge, die wir verändern möchten. Ein Bereich ist die Nachmittagsbetreuung von Kindern. Noch vor fünf Jahren stellte sich die Frage danach nicht, aber durch unabhängige Befragungen haben wir herausgefunden, daß ein Bedarf besteht. Gewisse Probleme brauchen einfach Zeit, um gelöst zu werden. Die Betreuung von Senioren ist schon lange geregelt, während die Betreuung von Kindern ein wichtiges Thema wird: früher haben die Großeltern dies übernommen, wenn beide Elternteile arbeiten mußten. Heute sind sie oft selbst noch berufstätig. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Ich kann mir Zeit für die Menschen nehmen, das ist sicher ein wesentlicher Vorteil bei einem Bürgermeister einer kleinen Gemeinde. Ich habe kein abgeschlossenes Büro, sondern arbeite gemeinsam mit meinen Kollegen. Das zeigt Bürgernähe. Wichtig ist mir außerdem, die Ruhe zu bewahren. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Es gibt bei mir keine Trennung zwischen Beruf und Privatleben, das ist in meiner Position einfach nicht möglich. Allein durch meine Tätigkeit im Gasthof bin ich immer ein Ansprechpartner, und viele Veranstaltungen würde ich aus privatem Interesse auch besuchen. Ich fühle mich unter Menschen einfach wohl, und deswegen stört mich das nicht. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte für die Gemeinde die beste Arbeit leisten. Die Ziele, die wir im Gemeinderat durchsetzen möchten, will ich für unsere Mitbürger erreichen. Wir haben im Gemeinderat ein gutes Team, das hervorragend zusammenarbeitet. Jeder schätzt jeden, und gemeinsam gelingt uns sehr viel. Ich wünsche mir auch weiterhin ein gutes Arbeitsklima innerhalb der Gemeinde.

✱ Schirrmacher Ulrike

● Zur Person

Beruf: Kulturmanagerin. Funktion: Leiterin. Tätig bei: Berliner Kabarett-Theater „Die Wühlmäuse", 14052 Berlin, Pommernallee 2-4. Hobbies: Klassisches Theater, Tanz, Sprache, Sport, Lesen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Am Anfang meiner beruflichen Karriere stand von 1989 bis 1992 die Ausbildung zur Chemielaborantin. Mein Ziel war, rasch ins Berufsleben einzusteigen und Geld zu verdienen. Mein sechsmonatiger USA-Aufenthalt im darauffolgenden Jahr trug dazu bei, meinen Horizont zu erweitern. Anschließend holte ich in den Jahren 1993 bis 1995 über den zweiten Bildungsweg in Baden-Württemberg das Abitur nach und studierte von 1995 bis 1999 Kulturmanagement an der Fachhochschule Potsdam. Dieser neu eingeführte Studiengang war für die Lehrer ebenso wie für die Studenten völliges Neuland. Bereits während des Studiums verfolgte ich eigene Interessen, engagierte mich und setzte entsprechende Ideen um: Aufbau einer Bibliothek, verschiedene Projekte hinsichtlich des Studentenaustauschs, mehrere Auslandsaufenthalte in Australien sowie Projekte im osteuropäischen Raum. Über meine Arbeit beim internationalen Theaterfestival „Theater der Welt" knüpfte ich 1999 Kontakte zu Dieter Hallervorden, der mir schließlich die Leitung seines seit 1960 bestehenden Kabarett-Theaters „Die Wühlmäuse" übertrug. Seit Januar 2000 leite ich dieses Theater gemeinsam mit meinem Kollegen Daniel Domdey. Gleich zu Beginn galt es, den Umzug des Theaters in ein größeres Haus zu bewältigen. Seitdem sind Programmplanung, Öffentlichkeitsarbeit und Marketing meine Arbeitsschwerpunkte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß unser Publikum einen wunderschönen Abend bei uns erlebt, und daß ich auch von unseren Künstlern positives Feedback erhalte. Das bestätigt mir, daß meine Arbeit erfolgreich war. Sehen Sie sich als erfolgreich? Wenn ich sowohl von unseren Künstlern als auch vom Publikum Lob erfahre, dann fühle ich mich auch erfolgreich. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Etwa zwei Drittel unserer Arbeit basiert auf wirklicher Planung. Der andere Teil passiert aus dem Bauch heraus. Auch mit bester Werbung kann man Zuschauerzahlen nicht planen, denn auch der Zuschauer entscheidet spontan. Wir bieten ein breitgefächertes Programm mit Schwerpunkt politisches Kabarett. Durch unsere hervorragende technische Ausstattung ist es möglich, zwei völlig verschiedene Veranstaltungen (zum Beispiel eine Lesung und ein Konzert) an einem Tag zu bieten. Dafür haben wir unsere Drehbühne. 70 Prozent unserer Künstler kommen bereits seit Jahren gern zu uns. Daneben fördern wir auch stark den Künstlernachwuchs. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Als wirklich erfolgreich empfinde ich die letzten sieben Jahre, seit ich die Leitung des Theaters übernommen habe. Davor konnte ich zwar mit einzelnen Projekten Erfolge erzielen und schloß auch mein Studium erfolgreich ab. Aber erst hier konnte ich etwas wirklich Substanzielles schaffen, ein Fundament legen, auf das andere aufbauen können. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Nein, mein eigener Antrieb war entscheidend. Gleichwohl hatte ich helfende und auch wohlwollende Hände an meiner Seite, die mich still lenkten und Ratschläge erteilten. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich habe eine bestimmende, resolute Art, werde aber respektiert und bin immer für ein offenes Gespräch zu haben. Ich verlange viel von mir und meinen Mitarbeitern, gebe aber auch sehr viel. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Stärke ist unsere Teamarbeit innerhalb einer flachen Hierarchie, die bestimmt wird durch Ehrlichkeit, Loyalität und Arbeitspower. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es ist wichtig, wach zu sein und Interesse zu zeigen. Bereits während Praktika kann und muß man eigene Ideen entwickeln und verfolgen. Man braucht für diese Arbeit eine große Portion Idealismus, darf sich dennoch nicht unter Wert verkaufen. Dazu benötigt man neben entsprechender Intelligenz den gewissen Biß, um mit Niederlagen und Rückschlägen umgehen zu können, denn diese gehören dazu.

Copyrighted material

BIZVEQ

www.bizveq.com

BIZVEQ

Um die universelle Lebensenergie fließen zu lassen,
für Geist, Körper und Seele bieten wir folgendes an:

Moxibustion
Energethik für Mensch und Tier
Bachblüten nach Dr. Bach
Gamblins Touch
Holistic Pulsing

Astrologie
Wirbelsäulenarbeit
Pendel & Tensorarbeit
Edelsteinkunde
Tarot & Runen

WWDI®
Wissen wie du isst

Reiki nach USUI
und
andere Systeme

Meditations- und
Entspannungsübungen
IL-DO® Körperkerze
Räucherwerk-,handwerk

LA STONE®- Therapie
Stressmanagement und Mentaltraining
Natur-, Wellness- und Wohlfühlprodukte
Himalayasalz und Salzprodukte
Esoterik -, Mystik-, Kunstprodukte /- bedarf

Tel. 0676/648 99 53 office@bizveq.com

BIZVEQ - Institut ~ LivingLife Inhaber T. Schlager
Ganzheitlich alternative Beratungen, Sitzungen,
Seminare, Workshops, Lehrgänge,uvm.

Copyrighted material

Autoverkäufer der Firma Audi in einem mittelständischen Betrieb zu arbeiten. 1999 erfuhr ich, daß die Allianz in Frohnleiten eine Geschäftsstelle gründen wollte, bewarb mich für diese Position und eröffnete im Mai das Büro. Da es zum damaligen Zeitpunkt bereits einen zuständigen Allianzvertreter gab, der von zu Hause aus die Geschäfte abwickelte, sich allerdings in der Folge vom Unternehmen trennte, übernahm ich dessen Kundenstock. Gemeinsam mit einem Partner konnte ich das Büro weiter ausbauen. Wir hatten von Anfang an eine Zulassungsstelle im Haus und beschäftigen heute eine zusätzliche Mitarbeiterin, die sich ausschließlich um Schadensfälle kümmert.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist sehr schwer zu beschreiben, da er Komponenten hat, die sich nur schwer beschreiben lassen. In unserer Branche ist es Erfolg, Kunden optimal zu beraten. Für mich persönlich bedeutet Erfolg auch, Zeit mit meiner Familie verbringen zu können, in der Gesellschaft eine gewisse Wertschätzung zu genießen und finanziell unabhängig zu sein. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich sehe ich mich auf dem Weg dorthin, da es noch sehr viele Dinge zu optimieren gibt. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend waren sicher meine Authentizität, meine Fähigkeit, Kritik anzunehmen und positiv umzusetzen, sowie ein gewisses Maß an Fleiß, ohne das Erfolg in keinster Weise möglich wäre. Weiters verfolgte ich meine Ziele immer hartnäckig und versuchte diese unter allen Umständen umzusetzen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Einschätzungen des eigenen Erfolges überläßt man besser Außenstehenden, allerdings war der Punkt, an dem ich mich selbständig machte, sicher ein entscheidender. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Es gab immer wieder Zwischenziele die ich mir steckte, und mit dem Erreichen jedes einzelnen, schaffte ich eine Hürde. Gleich darauf schuf ich mir die nächste Hürde, die es zu überwinden galt, und so gab es viele Entscheidungen, die mich letztendlich dorthin brachten, wo ich heute stehe. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es gab viele Personen, von denen ich mir bestimmte Verhaltensweisen und Eigenschaften abschauen konnte, allerdings wollte ich nie jemanden kopieren. Mit wachsendem Alter fiel es mir immer leichter, verschiedene Verhaltensweisen anzunehmen, da diese auch für mein berufliches Weiterkommen wichtig waren. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfahre sehr viel Lob und Anerkennung von meinen Vorgesetzten, Mitarbeitern und Kunden, was mich einerseits motiviert und andererseits meinen Weg bestätigt. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche, da ohne qualifizierte und motivierte Mitarbeiter kein Betrieb erfolgreich zu führen ist. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich werde in Zukunft nur mehr Professionisten einstellen, da ich mich in der Vergangenheit leider oft im Charakter und der persönlichen Einstellung der Mitarbeiter irrte. Diese Irrümer brachten mich schließlich zum Schluß, professionelle Auswahlverfahren für unsere Aufnahmen zu kreieren. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Es wird in unserer Branche erwartet, daß jeder Eigenmotivation mitbringt. Für jeden Mitarbeiter bedeutet Motivation etwas anderes, seien es finanzielle Anreize, persönliche Gespräche oder Lob und Anerkennung. Ich versuchte immer, je nach Persönlichkeit, auf jeden einzelnen einzugehen und seine persönliche Vorstellung von Motivation umzusetzen. Ein positives Betriebsklima und die Möglichkeit des persönlichen Aufstiegs runden dieses Bild ab. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das gelingt mir sehr gut, da ich die gemeinsame Freizeit mit meiner Familie sehr intensiv verbringe, meine Frau sehr großes Verständnis für meine Tätigkeit hat und mich bestmöglich unterstützt. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Es ist in unserer Branche sehr schwierig, sich langfristige Ziele zu stecken. Mit etwa Mitte vierzig möchte ich finanziell unabhängig sein, meinen Kindern eine gute Ausbildung ermöglichen, sodaß sie selbständig im Leben stehen können und Zeit für meine Familie erübrigen, die sie sich eigentlich verdient hätte. Ihr Lebensmotto? Ehrlich währt am längsten. Ohne Fleiß kein Preis.

✱ Schleitzer Gerhard Prof. Dr. habil.

Zur Person

Beruf: Landwirt, Hochschullehrer, Leiter des Wissenschaftsbereiches Technologie/Tierproduktion an der Universität Leipzig i.R. Funktion: Freiberuflicher Fachberater für Tierproduktion. Tätig bei: Prof. Dr. Gerhard Schleitzer., 04178 Leipzig, Burgauenstraße 3. Geboren - Datum Ort: 8 Oktober 1933, Kursdorf. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Frank (1967), Jana (1969), Ralf (1973) und Kathleen (1974). Eltern: Karl und Hella Schöpler. Akte: 200 Publikationen, umfangreiches Lehr- und Studienmaterial zu Methoden und Normativen der Tierproduktion, Buchbeiträge in: Internationales Handbuch Tierproduktion, fachspezifische Beiträge in internationalen Fachzeitschriften, Vorträge, Beiträge für internationale Kongresse und Tagungen, Reiseberichte (moderne und alte Bauernvölker) in internationalen Fachzeitschriften. Hobbies: Familienforschung, Reisen zu modernen und alten Bauernvölkern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Beratung von großen Agrarunternehmen (Tierproduktion), Durchführung von Fortbildungslehrgängen für Agrarmanager im In- und Ausland.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abitur 1952 in Eisenberg studierte ich Landwirtschaft an der Universität Leipzig von 1952 bis 1957 mit dem Abschluß Diplom-Landwirt. In den anschließenden drei Jahren war ich stellvertretender Direktor und Oberagronom einer Maschinen-Traktoren-Station (MTS). 1960 wechselte ich zum Institut für landwirtschaftliche Betriebs- und Arbeitsökonomik in Gundorf bei Leipzig. Es war ein Institut der Akademie für Landwirtschaftswissenschaften, an dem ich bis 1978 tätig war. Hier promovierte ich 1967 zu Verfahren der Milchproduktion zum Dr. agr. 1977 erfolgte meine Habilitation, 1978 wurde ich zum ordentlichen Professor berufen und erhielt den Lehrstuhl für Technologie/Tierproduktion der Universität Leipzig. 1996 erfolgte meine Emeritierung durch Auflösung der Fakultät.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Freude und Ansporn für weitere wissenschaftliche Arbeit. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend waren intensives Lernen und Studieren, Analysieren naturwissenschaftlicher Gesetze und Erschließungen in der Landwirtschaft sowie daraus gezogene Schlußfolgerungen zur Entwicklung neuer Verfahren der Tierproduktion. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Als erfolgreich empfand ich mich, als Studenten, Mitarbeiter und Praktiker meinen Rat suchten und ich zu Vorträgen im Rahmen von wissenschaftlichen Tagungen im In- und Ausland eingeladen wurde. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Eine erfolgreiche Entscheidung traf ich mit dem Wechsel die Akademie für Landwirtschaftswissenschaften nach dreijähriger praktischer Leitungstätigkeit. Ist Originalität oder Imitation besser, um

Copyrighted material

erfolgreich zu sein? Als Wissenschaftler ist Originalität das Kriterium meines Erfolges. Neuwert ist das Ziel meiner wissenschaftlichen Arbeit. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Prof. Dr. Otto Rosenkranz stellte hohen Anspruch an Exaktheit im Denken und Arbeitsintensität, ließ mir aber auch großen Freiraum für die persönliche Entwicklung. Er prägte mich. Er war und ist noch heute mein Vorbild. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ein bisher ungelöstes Problem ist der scheinbare Widerspruch von intensiver, ertragreicher, zur Ernährung der Weltbevölkerung unerläßlicher Agrarproduktion und der biologischen Landwirtschaft mit ihren um 30 Prozent niedrigeren Erträgen. Beide müssen sich annähern und mit umweltschonenden Verfahren des Landbaus hohe Erträge erreichen. Welche Rolle spielten die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Als einzelner kann man heute kaum noch der rasanten Entwicklung seines Fachgebietes folgen und durch neue Erkenntnisse bereichern. Ich brauchte immer intellektuell veranlagte, strebsame Mitarbeiter. Ohne Teamwork wären auch meine wissenschaftlichen Erfolge nicht denkbar gewesen. Wie vereinbarten Sie Beruf und Privatleben? Als Sohn eines Landwirts decken sich Beruf und Hobby. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Täglich brauche ich noch heute ein bis zwei Stunden zum Literaturstudium. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Heranwachsende haben gegenwärtig in der EU und der so schnellen technischen, kulturellen sowie gesellschaftlichen Entwicklung die einmalige Chance, durch fleißiges Fachstudium und Erlernen von Sprachen ihre Karriere maßgeblich zu bestimmen. Warten auf Hilfe, Warten auf Arbeit und Selbstmitleid schaden jungen Menschen nachhaltig. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte mein Fachwissen über die moderne artgemäße Tierproduktion an junge Menschen, die große Agrarunternehmen leiten, weitergeben. Ihr Lebensmotto? Mein Motto ist die Kombination der Freude an wissenschaftlicher Arbeit mit der Freude am Leben.

✱ Schlosser Klaus Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Zivilingenieur für Bauwesen. Funktion: Inhaber. Tätig bei: BVR Büro für Verkehrs- und Raumplanung, 6020 Innsbruck, Karl-Kapferer-Straße 5. Geboren - Datum, Ort: 23. Juli 1957, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Gabi. Kinder: Matthias (1996) und Michael (1999). Eltern: Katharina und Josef. Mitgliedschaften: Alpenverein, Skiclub Kaprun. Hobbies: Sport (Berg-Radfahren, Langlaufen, Berg-Gehen), Lesen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte zunächst die Höhere Technische Lehranstalt in Saalfelden und machte dort eine Ausbildung zum Tiefbautechniker, die ich 1977 abschloß. In der Höheren Technischen Lehranstalt ist es üblich, in den Ferien Praxis zu erwerben. Bedingt durch meinen Vater und dessen Kontakte zum Baugewerbe konnte ich bereits früh diesbezügliche Kenntnisse erwerben. Ich studierte danach an der Universität Innsbruck Bauingenieurwesen. Nach Beendigung des Studiums im Jahre 1985 war ich für die Dauer von sieben Jahren im Verkehrsplanungsbüro Dr. Stickler in Innsbruck beschäftigt. Im Jahre 1992 eröffnete ich mein eigenes Büro in Zusammenarbeit mit Dipl.-Ing. Friedrich Rauch. Unser Hauptaufgabengebiet liegt in der Verkehrsplanung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg ist die Zufriedenheit mit meiner Tätigkeit. Sehen Sie sich als erfolgreich? Da mir meine Tätigkeit viel Freude bereitet, sehe ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Konsequenz, Genauigkeit und der Wille, Ziele zu erreichen, waren ausschlaggebend. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Entscheidend war der Entschluß für die Selbständigkeit, wenn auch die ersten Jahre natürlich sehr zeitintensiv waren. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Es muß nicht unbedingt immer Originalität sein, man kann auch mit Methoden arbeiten, die andere eingeführt haben. Es gibt beispielsweise in Österreich eine Forschungsgesellschaft für das Straßen- und Verkehrswesen. In Deutschland gibt es eine ähnliche, jedoch viel größere Gesellschaft, an der wir uns mehr orientieren sollten. Unser Büro arbeitet, bedingt durch die von uns durchgeführten Verkehrszählungen, selbst in der Forschungsgesellschaft mit. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Vater, der auch Bauingenieur war, war eine wichtige Person für meine Berufswahl. Mein ehemaliger Arbeitgeber, Dr. Stickler, war ebenfalls sehr prägend für mich. Er legte mir die Wichtigkeit des genauen Arbeitens nahe. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Eines der größten ungelösten Probleme für Zivltechniker stellt sich bei der Vergabe von Leistungen durch die Auftraggeber dar. Durch die vielen Ausschreibungen kommt es vor allem bei kleinen Aufträgen oft zu einem Preiskampf, der auf Kosten der Qualität ausgetragen wird. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Motivierte Mitarbeiter sind sehr wichtig für ein Unternehmen, und wir pflegen untereinander ein freundschaftliches Verhältnis. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Wichtig sind Einsatzbereitschaft, Kreativität, Teamgeist und ein routinierter Umgang mit EDV und Zahlen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich gewähre meinen Mitarbeitern viele Freiräume und erhalte im Gegenzug erhöhte Einsatzbereitschaft, wenn der Arbeitsaufwand hoch ist. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Wir pflegen ein sehr gutes Betriebsklima, was mir auch immer wieder bestätigt wird. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Konsequenz und Präzision sind unsere Stärken. Speziell in der Verkehrsplanung sind wir eines der besten Büros in Österreich. Wir konnten uns den Ruf aufbauen, solide Qualitätsarbeit termingerecht abzuliefern. Auch ein positives Erscheinungsbild nach außen ist wichtig. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Mittlerweile funktioniert dies besser, da ich Mitarbeitern laufend mehr Verantwortung übertragen kann, auch bedingt durch deren langjährige Tätigkeit für das Unternehmen. Ich versuche mir das Wochenende freizuhalten. Während der Woche kann es jedoch vorkommen, daß ich am Abend länger arbeiten muß. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Es ist laufende Fortbildung notwendig, um am Ball bleiben zu können. Seminare und Kurse sind wichtig, um am neuesten Stand zu bleiben. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Bei Gründung des Büros war es unser Ziel, ein kleineres Unternehmen mit maximal vier Angestellten zu bleiben. Das Büro ist mittlerweile jedoch dreimal so groß. Ich möchte bis zum Alter von 60 Jahren voll arbeiten und dann sukzessive Verantwortung an meine Mitarbeiter abgeben. Ihr Lebensmotto? Sei positiv.

✱ Schmalfuss Roland Dipl.-Ing. Dr. techn.

● Zur Person

Beruf: Ingenieurkonsulent für Bauingenieurwesen. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: DonauConsult Zottl & Erber Zivltechniker-GmbH für Bauwesen, Kulturtechnik und Wasserwirtschaft., 1170 Wien, Klopstockgasse 34. Geboren

Copyrighted material

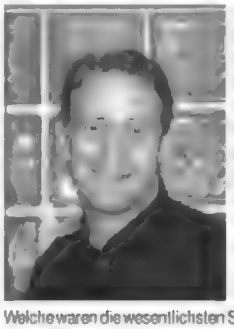
A A

McDonald's zu absolvieren, entschied mich aber für eine Stelle als Behindertenbetreuer bei einem privaten Verein. Die Vision war, spastisch behinderten Kindern nicht nur einen Betreuungsplatz, sondern im Idealfall auch eine Schul- und Berufsausbildung zu ermöglichen. Dort war ich ein knappes Jahr als Betreuer und Lehrer tätig, ehe ich Anfang 1996 zum bfi als Bewerbungstrainer für Arbeitsuchende wechselte. Da ich mich schon seit dem Studium für den Personalbereich interessierte, wollte ich es zunächst „auf der anderen Seite" versuchen. Unsere Aufgabe war es, vom AMS vermittelte arbeitsuchende Menschen fit für den Job zu machen, sie zu motivieren und in allen Belangen einer Bewerbung zu trainieren. Es war nicht immer einfach, als junger Universitätsabsolvent - ohne berufliche Praxis - Menschen, die vielleicht schon über 50 Jahre alt waren und schlechte berufliche Aussichten hatten, zu motivieren. Trotzdem machte mir diese Tätigkeit großen Spaß und brachte mir auch persönlich sehr viel. Leider waren die Strukturen im bfi sehr festgefahren, und man hatte kaum eine Chance, sich dort mit eigenen Ideen einzubringen. Also bewarb ich mich Mitte 1997 auf ein Inserat des Österreichischen Verkehrsbüros, in dem ein Assistent des Personalleiters gesucht wurde. Obwohl ich den Anforderungen nicht hundertprozentig entsprach, wurde ich eingestellt - und der erste Monat dort war der schlimmste meines bisherigen Berufslebens. Ich wurde von meiner Vorgängerin drei Tage lang eingeschult und saß dann bei brütender Augusthitze alleine und - in Ermangelung einer Klimaanlage - schwitzend im Büro. Das spielte sich aber alles ein. Nach drei Jahren schied mein Chef - Personalleiter Mag. Frank Aigner - aus dem Unternehmen aus, und ich sollte seine Nachfolge antreten. Nur hatte ich eine gänzlich andere Zugangsweise zum Personalwesen als der damalige Vorstand, und ich wußte, daß wir auf lange Sicht nicht zusammenarbeiten können. Ich sah mich also nach einer neuen Aufgabe um und erhielt dann im Jahr 2000 von einem Personalberater das Angebot, als Personalleiter zur Raiffeisen Bausparkasse zu wechseln. Schon beim Vorstellungsgespräch mit Generaldirektor Dr. Rainbacher merkte ich, daß die Chemie stimmt, und so bin ich nun in dieser Position tätig. In den ersten zwei Jahren eckte ich des öfteren mit verschiedenen Änderungsvorschlägen an. Aber mittlerweile gibt es eine konstruktive Gesprächsbasis mit den Führungskräften, und wir sind auf einem sehr guten Weg.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich für mich selbst entscheiden kann, ob ich erfolgreich bin, und ich dabei nicht von der Meinung anderer abhängig bin - dann bin ich in meiner Definition erfolgreich. Das betrifft Beruf und Privatleben gleichermaßen, die Situation insgesamt muß stimmig sein. Viele Menschen sind zwar nach außen erfolgreich, streben nach Geld, Macht und tollen Positionen, aber hinterfragen ihre ganz persönliche Vorstellung von Erfolg und Glück gar nicht. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich habe eine tolle Familie, gehe jeden Morgen gerne ins Büro und bin rundum mit meinem Leben zufrieden - diese ausgewogene Balance bedeutet für mich, Erfolg zu haben. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wesentlich ist, sich selbst zu erkennen, zuerst auf sich und erst dann auf andere zu schauen. Trotzdem stelle ich mir immer die Frage nach den Bedürfnissen meines Gegenübers - hier war meine Ausbildung zum Mediator sicher sehr hilfreich. Es ist ganz wichtig zu erkennen, worum es bei einem Problem oder bei einer Aufgabe eigentlich geht. Man muß es schaffen, sich in ein System zu integrieren, darf sich aber davon nicht aufsaugen lassen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein früherer Chef und Personalleiter beim Österreichischen Verkehrsbüro, Mag. Frank Aigner, legte permanent seine Finger auf meine wunden Punkte und forderte mich damit. Das ärgerte mich zwar manchmal, im Rückblick war diese Provokation aber hilfreich, weil er mich mit meinen Schwächen konfrontierte. Bei der Raiffeisen Bausparkasse ist es Generaldirektor Dr. Erich Rainbacher, der mir Gelassenheit, Übersicht und Konsequenz vorlebt. Egal wie schwierig ein Thema ist, er bleibt immer dran. Wir tauschen uns immer wieder aus, und diese vielseitigen Gespräche tragen zur Erweiterung meines Horizonts bei. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Daß die Geschäftsführung viele meiner Projekte nicht nur abnickt, sondern auch dahintersteht. Und das Gefühl, auch von meinen Mitarbeitern in der Personalabteilung akzeptiert zu werden. Das freut mich besonders, da ich sehr fordernd bin und hohe Ansprüche stelle. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie spielen eine sehr große Rolle. Es ist mir auch immer wichtig, daß mich die Mitarbeiter kritisch reflektieren und Feedback abgeben. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich brauche keine Jasager, sondern offene, aufrichtige Menschen, die konstruktiv und kritisch ihre Meinung äußern. Da ich kein Chef bin, der ständig sagt, was zu tun ist, lege ich auch Wert auf Eigeninitiative und Eigenverantwortung. Und natürlich muß ein neuer Mitarbeiter gut in das bestehende Gesamtgefüge passen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich bin der Meinung, daß eine Führungskraft nicht für die Motivation der Mitarbeiter verantwortlich ist. Wenn sie darauf warten, daß ich sie motiviere, werden sie irgendwann von mir abhängig. Und gleichzeitig sehe ich immer wieder Führungskräfte, die sich mit der permanenten Motivation ihrer Mitarbeiter überfordern. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Unter der Woche achte ich darauf, daß ich unsere Kinder zumindest in der Früh und am Abend noch ein wenig sehe, und das Wochenende gehört ohnehin der Familie. Das klappt auch recht gut. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Achtet bei der Berufswahl auf eure eigenen Bedürfnisse und laßt euch nicht von den Trends aus den Medien treiben. Immer wieder liest man, wie wichtig ein Studium und ein akademischer Titel heutzutage sind. Ich halte es aber für wichtiger, einfach zu tun und zu handeln. Praktische Erfahrung ist oft wertvoller als jedes Studium. Natürlich ist eine gute Ausbildung von Vorteil, aber bitte nicht nur um des Titels willen, oder um sein Selbstwertgefühl zu steigern. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein früherer Chef Mag. Aigner hatte einen Spruch, der mich hinsichtlich Plänen und Zielen für die berufliche Zukunft einiges lehrte: Let's cross the bridge when we get there! - also sinngemäß: Die Themen dann zu entscheiden, wenn es notwendig ist - nicht alles im Leben ist planbar. Ihr Lebensmotto? Wer andere kennt, ist wissend, wer sich selbst kennt, ist weise. (Lao Tse)

✱ Schmid Matthäus



● Zur Person

Beruf: Kaufmännischer Angestellter. Funktion: Betriebs- und Verkaufsleiter. Tätig bei: Umberger Automobile GmbH & Co. KG., 6330 Kufstein, Haspingerstraße 12. Geboren - Datum, Ort: 28. Dezember 1970, Innsbruck. Familienstand: Verheiratet mit Michaela. Kinder: Marcel (1997) und Max (2000). Eltern: Manfred und Marie-Luise. Mitgliedschaften: Golfclub Lärchenhof, Bruderschaft St. Christoph. Hobbies: Golf, Schilahren, Radfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Übernahme des im Bereich Einrichtungshandel für die Gastronomie tätigen elterlichen Betriebes, welchen ich sieben Jahre lang führte, war der erste wesentliche Schritt

Copyrighted material

außerdem muß man auch für Fehlentscheidungen geradestehen können. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Ja und nein. Als Frau kämpft man meistens gegen Vorurteile an, die Haltung ist aber stark von der Unternehmensart und der Branche abhängig. Ich persönlich würde nicht in einer Führungsposition sitzen, wenn die Vorarlberger Landes- und Hypothekenbank nicht hinter mir stehen würde. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Ein wichtiger Eckpfeiler in meinem Leben war sicher der rasche Einstieg in das Arbeitsleben. Beruflich gesehen war es der interne Aufstieg zur Filialleiterin. 14 Jahre Unternehmenstreue unterstreichen meinen Erfolg. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Beides, gepaart mit Optimismus, Eigenleistung und Kreativität. In der eigenen Filiale genießt man viele Freiheiten innerhalb einer vorgegebenen Grundstruktur. Jeder kann seine eigene Kreativität walten lassen und für sich selbst herausfinden, was aus seiner Sicht für das Unternehmen am besten ist. Von Ideen anderer kann man nur profitieren. Veranstaltungen und Projekte dienen als Austauschmöglichkeiten. Ich kann kopieren, aber auch meine Ideen einbringen. Wenn diese aufgegriffen und umgesetzt werden, ist das ein Schlüssel zum Erfolg. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Einen Grundstein für meinen beruflichen Start haben zweifelsohne meine Eltern gelegt, wofür ich ihnen sehr dankbar bin. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? In der heutigen Zeit freut man sich über Kleinigkeiten wie ein Kompliment, eine Geste oder ein Lächeln von Vorgesetzten, Mitarbeitern, aber auch Kunden. Eine kurzfristige Anerkennung kann in finanzieller Hinsicht eine außerordentliche Gehaltserhöhungen oder Prämienzahlung sein. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Unter meiner Führung sind drei Mitarbeiter bei der Vorarlberger Landes- und Hypothekenbank beschäftigt. Wir arbeiten sehr eng zusammen, und das Teamergebnis ist am Jahresende entscheidend. Daher spielen sie eine tragende Rolle. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Die Vorentscheidung der Mitarbeiterauswahl trifft grundsätzlich die Personalabteilung. Neben der Verwurzelung in der Region zählen fachliche Kompetenz, Teamfähigkeit und der persönliche Charakter. Mit einem Eignungstest und Einzelgesprächen wird das Auswahlverfahren in die Wege geleitet. Bei der Entscheidungsfindung verlasse ich mich auf mein Bauchgefühl und meine Menschenkenntnis. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Im Mittelpunkt stehen das persönliche Gespräch und eine offene Kommunikation. Ich motiviere meine Mitarbeiter durch das Übertragen von Eigenverantwortung, gemeinsame Unternehmungen zur Stärkung der Teamzugehörigkeit sowie durch ein angenehmes, familiäres Arbeitsklima. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Seit ich in einer Führungsposition tätig bin, steht in meiner Fünftagewoche das Berufsleben klar im Vordergrund. Dies führte unweigerlich zu einem Einbruch meiner privaten Zeit. Hier muß ein Umdenken stattfinden, denn die Waage zwischen Beruf und Privatleben sollte ausgeglichen sein. Die Abende und Wochenenden nutze ich umso mehr für Erholung. Ich verfüge über die Fähigkeit, nach dem Arbeitstag abschalten zu können. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Jahresziel liegt darin, daß wir uns als Filialstelle erfolgreich etablieren können, unsere Planzahlen erreichen und unsere Vorgesetzten mit unseren Leistungen zufriedenstellen. Ihr Lebensmotto ? Carpe diem.

✱ Schmidt-Chiari Guido Dr.

● Zur Person

Beruf: Unternehmer. Funktion: Präsident des Aufsichtsrates. Tätig bei: Constantia Packaging AG., 1010 Wien, Elisabethstraße 16. Geboren - Datum, Ort: 13. September 1932, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Stephanie. Kinder: Annunziata, Charlotta, Guido, Camillo, Valerie und Stanislaus. Eltern: Dr. Guido Schmidt und Maria geb. Baronesse von Chiari. Besondere Vorfahren: Vater Dr. Guido Schmidt (1901-1957) war österreichischer Außenminister. Vorfahren stammen alle aus Unternehmerfamilien. Schöpferische Akte: Artikel in Fachzeitschriften. Ehrungen: Offizier der Französischen Ehrenlegion, Verschiedene Ehrenzeichen der Länder und der Republik Österreich. Hobbies: Geschichte, Musik, Schilahren, Jagd. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Aufsichtsratsmandate in börsenotierten Gesellschaften: Immofinanz Immobilien Anlagen AG, Generali Holding Vienna AG, Oberbank AG, BKS Bank AG, Bank für Tirol und Vorarlberg AG.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Anschluß an die Matura am Bundesrealgymnasium in Bregenz nahm ich das Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Wien auf. Nach der ersten Diplomprüfung unterbrach ich mein Studium, da ich die Möglichkeit hatte, einen Auslandsaufenthalt in Brasilien wahrzunehmen, was mir vor allem aufgrund meines persönlichen Bildungsinteresses ein großes Anliegen war. Schon die zwölftägige Anreise per Schiff war ein besonderes Abenteuer für einen jungen Mann von 20 Jahren. Diese Reise nutzte ich auch intensiv, um meine Portugiesischkenntnisse zu vertiefen. Ich erachte die Zeit in Brasilien als entscheidende Erfahrung, da ich hier auch lernte, als Geschäftsmann am Markt aufzutreten und Kontakte zu knüpfen. Nach meiner Rückkehr nach Wien promovierte ich zum Doktor der Rechtswissenschaften und reiste danach sofort in die USA, um bei der Belgian-American Bank in New York meine ersten Erfahrungen im Bankgeschäft zu erwerben. Ich empfand das Bankwesen generell schon immer als äußerst interessant, und sowohl die Vielfalt an Optionen, sich als Banker zu entfalten, als auch die umfassende Verknüpfung mit der Wirtschaftswelt stellen für mich eine grundlegende persönliche Herausforderung dar, die den besonderen „Kick" bietet. Als ich nach zwei Jahren New York wieder nach Wien zurückkehrte, waren mein Know-how und die gewonnenen Erfahrungen eine ausgezeichnete Basis für die folgenden Aufgaben. 1958 trat ich in die Creditanstalt-Bankverein AG ein, wo ich sehr rasch in die Topriege der Führungskräfte aufstieg. 1971 wurde ich in den Vorstand berufen, 1988 zum Generaldirektor ernannt. In dieser Position trug ich zehn Jahre lang - bis 1997, als die Übernahme der Creditanstalt-Bankverein AG durch die Bank Austria AG erfolgte - Verantwortung über Tausende Mitarbeiter der Creditanstalt AG als auch über die strategische und geschäftliche Zukunft des Institutes. Seit 1997 fungiere ich nun als Aufsichtsrat in mehreren börsenotierten Unternehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Oberste Priorität hat die Definition von Zielen, wobei sich diese Aufgaben sehr oft erst aus der Situation ergeben. Wenn wir diese dann gemeinsam optimal bewältigen, so erachte ich dies als persönlichen Erfolg. Ein wesentlicher Aspekt des Erfolges sind zudem gute Führungsqualitäten. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, gemäß meiner Definition bin ich erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe schon sehr früh Führungsaufgaben übernommen und bringe meines Erachtens auch eine gewisse Begabung für derartige Aufgaben mit. Ich gehe unkompliziert auf meine Mitarbeiter zu und agiere relativ unbürokratisch. Die Creditanstalt AG vertritt auch die wirtschaftspolitischen Interessen der

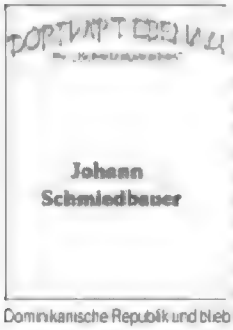
Copyrighted material

österreichischen Parteien und wird demnach auch von der Politik unterstützt bzw. geprägt, was selbstverständlich auch sehr gut und sinnvoll ist. Ich konnte im Rahmen meiner Tätigkeit auch zahlreiche hochkompetente Bankfachleute aus den eigenen Reihen als Topmanager gewinnen. Trotzdem will eine Bank in dieser Dimension auch Kräfte von außerhalb anwerben. Mit meinem Stil konnte ich ein Team formen, das konsequent und hochmotiviert ein gemeinsames Ziel verfolgte. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie sind der entscheidende Faktor für den Erfolg der Creditanstalt AG. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Alle fachlich noch so hervorragenden Bewerber müssen sich ausnahmslos einer Beurteilung unterziehen, die über die fachlichen Fähigkeiten hinausgeht. Auch die charakterliche Kompatibilität mit dem Unternehmen muß unter Beweis gestellt werden. In dieser Hinsicht gehen wir wie alle erfolgreichen Unternehmen vor. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich habe sechs gesunde Kinder und führe eine sehr gute Ehe - deshalb bin ich rundum sehr glücklich. Etwas Disziplin von allen Familienmitgliedern hat es mir sehr erleichtert, Beruf und Familie zu verbinden. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Gut ausgebildete junge Österreicher, die im Bankwesen tätig sind, sind im Ausland sehr willkommen und werden für ihre Leistungen sehr geschätzt. Es ist in unserer Zeit - wie ich aus meiner Erfahrung weiß - leichter möglich, zum Beispiel in London oder Tokio eine tolle Karriere hinzulegen. Hier sehe ich einen deutlichen Unterschied zu früher. Den typischen Charakter seiner Heimat rate ich auf jeden Fall zu bewahren. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte gerne meine Erfahrungen an verschiedene Menschen aus meinem Umfeld weitergeben. Auch ist es mir ein Anliegen, diesen Personen wirtschaftliche Verantwortung zu übertragen, was ebenfalls sehr gut vorbereitet sein will. Ihr Lebensmotto? Niemals nachlassen!

✱ Schmiedbauer Johann

● Zur Person

Beruf: Wirt. Funktion: Geschäftsführer/Pächter. Tätig bei: Schnitzelparadies Dorfwirt, 5323 Ebenau 12. Geboren - Datum, Ort: 18. Februar 1961, Salzburg. Kinder: Gerald (1987) und Norbert (1993). Eltern: Maria und Johann. Hobbies: Fischen, Reisen.



● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mit 23 Jahren machte ich mich als Gastwirt in Neumarkt am Wallersee selbständig und führte diesen Betrieb zwei Jahre aus. Anschließend kaufte ich in Uttendorf, Oberösterreich, ein Gasthaus. In dieser Zeit heiratete ich, wir bekamen zwei Kinder und bauten den Betrieb aus. Nach meiner Scheidung 1999 verlor ich alles, heiratete wieder und ließ mich erneut scheiden. Im Jahr 2000 reiste ich in die Dominikanische Republik und blieb für drei Jahre. Nach meiner Rückkehr im Jahr 2003 mußte ich wieder bei Null beginnen. Ich arbeitete für ein Jahr als Kellner beim Dorfwirt in Faistenau, meinem jetzigen Betrieb. Nach diesem einen Jahr machte ich mich 2004, wieder für ein Jahr, als Metzger mit einem Wurst- und Fleischhandel selbständig. Als ich genügend Geld zusammen hatte übernahm ich den Dorfwirt, den ich seither betreibe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, alle Möglichkeiten zu haben. Anders ausgedrückt: Erfolg ist für mich, daß ich, wo immer ich weltweit auch hinkomme, die Möglichkeit habe zu arbeiten beziehungsweise zu leben. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich bin mit dem Gastgewerbe aufgewachsen, meine Eltern führten einen gastgewerblichen Betrieb, und ich wußte immer, daß ich alle Möglichkeiten habe. Ich sah mich also von Anfang an als erfolgreich. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Die Herausforderungen meines Alltags sind aufgrund der Personalsituation sehr schwierig zu meistern. Ich kann Ideen, wie zum Beispiel den Betrieb täglich geöffnet zu haben, nicht in die Realität umsetzen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Das war mein Vater, Johann Schmiedbauer, der mir vorschrieb, den Beruf des Metzgers zu erlernen, obwohl ich das nie wollte. Ich absolvierte 1983 die Meisterprüfung, und aufgrund dessen konnte ich 1984 die gastgewerbliche Konzessionsprüfung ablegen. Das prägte mich und legte den Grundstein für meine Karriere. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ein gewichtiges Problem ist es, verläßliches, gutes und inländisches Personal zu finden. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich glaube, daß ich von meinem Umfeld in positiver Art und Weise aufgenommen werde. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich brauche keine Bewerbungen und keine Zeugnisse, denn die sagen meist nur wenig aus. Ich will sehen, wie jemand arbeitet. Bewerber müssen bei mir einen Tag lang zur Probe arbeiten, wenn das funktioniert, haben sie einen Monat Probezeit. Denn erst dann weiß ich, was jemand wirklich kann. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Da ich meinen Betrieb als Familienbetrieb führe, sind meine Mitarbeiter voll eingebunden. Sie können essen und trinken, was sie wollen, und wenn ihre Arbeit getan ist, können sie von mir aus auch zwei Stunden am Stammtisch sitzen. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich glaube, daß ich bei ihnen ganz gut ankomme, da ich immer zu ihnen stehe. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Stärken sind gefüllte Schnitzel, große Portionen und unsere Freundlichkeit. Wir haben eine einzigartige Speisekarte, mit Gerichten, die man sonst nirgendwo sieht. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich sehe die Mitbewerber nicht als Konkurrenten, sondern als Partner. Ich schreibe Kollegialität und Zusammenarbeit groß, denn miteinander können wir mehr erreichen, als wenn wir gegeneinander arbeiten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Eigentlich habe ich kein Privatleben im eigentlichen Sinne; zumindest ist es nicht klar definiert, außer wenn ich die Möglichkeit habe, angeln zu fahren oder abends auszugehen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Momentan gar keine, früher sehr viel, wie zum Beispiel für meinen Pilotenschein. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Bleibt immer fair und am Boden. Arbeitet genug, schafft euch aber auch genügend Freizeit, dann läuft alles im Leben wie von selbst. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist es, meine Pension in Amerika zu verbringen, dort ein Boot zu besitzen, zu fischen und meine Ruhe zu haben. Ihr Lebensmotto? Ich nehme es, wie es kommt.

✱ Schnalzger Heimo

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Play Art Multimedia Handels GmbH, 6830 Rankweil, Alemannenstraße 49, Gewerbepark. Geboren - Datum, Ort: 15. Juli 1963, Feldkirch. Eltern: Helmuth und Paula. Hobbies: Biken (Rennrad), Salzwasseraquarium, Multimedia.

Copyrighted material

✱ Schneider Dieter Mag.

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Wirtschaftstreuhänder Mag. Dieter Schneider Steuer- und Unternehmensberater., 1050 Wien, Gartengasse 21. Geboren - Datum, Ort: 28. Juni 1969, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Mag. Sabine Tringl. Eltern: em. o. Univ.-Prof. Dipl.-Kfm. Dr. Wilfried und Mag. Dr. Helga. Schöpferische Akte: Rechnungswesen leicht verständlich, Manz Verlag Schulbuch 2006 (Schulbuchserie für Handelsakademien und Handelsschulen, gemeinsam mit Prof. Dr. Christine Steiger und Mag. Claudia Gründl); Betriebliches Rechnungswesen für Einsteiger, Manz Verlag Schulbuch 2005 (5. Auflage, gemeinsam mit em. o. Univ.-Prof. Dipl.-Kfm. Dr. Wilfried Schneider). Hobbies: Segeln, Motorradfahren, Schifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrtätigkeiten: - WS 1999 bis dato Lehraufträge für Betriebswirtschaftslehre an der WU Wien, Nachweis der Kenntnis des Rechnungswesens, Buchhaltung und Bilanzierung I, seit Wintersemester 2006 AMC II; - WS 2001 bis dato Lehraufträge am Fachhochschulstudiengang für Wirtschaftsberatende Berufe an der Fachhochschule Wiener Neustadt (Einführung in die Systeme des Rechnungswesens); - Jungunternehmerkurs an der Volkshochschule (Eigenentwicklung mit Partner im Bereich Rechnungswesen und Steuerlehre); - Sommersemester 2003 bis dato Lehraufträge an der Fachhochschule Burgenland (Buchhaltung und Bilanzierung); - Wintersemester 2004 bis dato Lehrauftrag an der Fachhochschule Technikum Wien, Budgetierung, Buchhaltung und Kostenrechnung; - Diverse Vortragstätigkeiten an privaten Bildungseinrichtungen: Vortragsreihe bei - der Erste Bank (Erben- und Vererben), - im Rahmen des Business Summer Kollegs von Banken-Kolleg und Management Akademie (Budgetierung, Buchhaltung, Kostenrechnung), - und im Rahmen des INTS Business Basics (Finanzplanung).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura 1988 an der Handelsakademie Wien XIII begann ich das Studium der Betriebswirtschaftslehre und der Wirtschaftspädagogik an der Wirtschaftsuniversität Wien und setzte meine Schwerpunkte auf Finanzrecht, Revision und Treuhandwesen. Bereits 1994 arbeitete ich als Steuersachbearbeiter und Revisionsassistent innerhalb der HFP Steuerberatungs-GmbH, wechselte 2003 zur Kanzlei Dr. Reisinger und machte mich im selben Jahr mit meiner eigenen Kanzlei selbständig, in der ich derzeit fünf Mitarbeiter beschäftige.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich denke, Erfolg ist erst wirklich faßbar, wenn man am Ende des Lebens seine Karriere rückblickend beurteilt und sagen kann, ob diese erfolgreich war oder nicht. Sehen Sie sich als erfolgreich? Mittlerweile ja, da ich viele meiner Ziele bis zum heutigen Tag verwirklichen konnte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine Konsequenz in der Umsetzung meiner Ziele und meine Fähigkeit zur konstruktiven Kommunikation mit meinem Umfeld. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Bisher blieb mir dieses Empfinden verwehrt, da ich mich als arbeitender Mensch sehe und jeden abgeschlossenen Tag als erfolgreich empfinde. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Als ich mich entschloß, meine eigene Kanzlei zu gründen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? In jedem Fall meine Eltern und mein ehemaliger Vorgesetzter Günther Havranek, bei dem ich als Steuerberater zu arbeiten begann und der mich beruflich und kommunikativ sicher sehr prägte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Anerkennung für mich ist, wenn mein Vater anruft und mir eine fachliche Frage stellt. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es ist sehr schwierig, fachlich immer am Ball zu bleiben, da sich andauernd gesetzliche Änderungen und Neuerungen ergeben, die es zu verarbeiten und vor allem aufzunehmen und umzusetzen gilt. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich hoffe, mein Umfeld beurteilt mich größtenteils positiv. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche, da ich ohne sie den Betrieb nicht erfolgreich führen könnte. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Im wesentlichen muß die Chemie stimmen und der Mitarbeiter sollte sich in das Team integrieren können, fachliches Wissen natürlich vorausgesetzt. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Wahrscheinlich als eine Mischung aus Vorgesetztem, Freund und Mitarbeiter. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Klienten kommen ausschließlich aufgrund von Empfehlungen zu uns - wir müssen keine Werbung für unser Büro machen, das spricht, denke ich, für sich. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Eigentlich gelingt mir das recht gut, da meine Partnerin und ich annähernd gleiche Arbeitszeiten haben und vor allem die Kanzlei gemeinsam aufgebaut haben. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man sollte sich sein Wissen in kleinen Betrieben aneignen und möglichst breit fächern, da eine Spezialisierung früher oder später automatisch erfolgen muß. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich würde gerne in einigen Jahren die Möglichkeit haben, nicht mehr arbeiten zu müssen.

✱ Schneider Josef MAS

● Zur Person

Beruf: Pionier für alternative Post. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: HPC Duale Zustellsysteme GmbH., 1070 Wien, Mythengasse 12/7. Geboren - Datum, Ort: 29. September 1966, Tulln. Kinder: Nina (1993) und Tim (1997). Eltern: Josef und Elisabeth. Schöpferische Akte: Fachartikel in Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: ALUMNI-Club der Donau-Universität Krems und Austria PRO. Hobbies: Golf, Schifahren, Reisen, Lauten. Biografien lesen, Schreiben. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Selbständiger Berater für Logistikunternehmen.

„Jeder ist seines Glückes Schmied!"

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meiner Schulausbildung mit der Matura arbeitete ich neun Jahre als Vertriebsleiter bei der Generali AG. Mein Interesse an Ökonomie war der entscheidende Anlaß, parallel zu meiner Karriere bei der Generali AG im berufsbegleitenden Studium den akademischen Titel Master of Advanced Studies (MAS) an der Donau-Universität Krems zu erwerben. In der Folge wechselte ich zur Österreichischen Post AG, wo ich zum Vertriebsleiter bestellt wurde. Die zentrale Fokussierung bestand darin, die ökonomischen Ziele des Unternehmens mit großer Zielsicherheit zu verwirklichen, dabei die Menschen optimal zu motivieren und die Vertriebsorganisation der Post AG für den Bereich öffentlicher Einrichtungen im Sinne eines modernen Konzerns zu steuern. Dies war eine für mich äußerst interessante und erfolgreiche Tätigkeit, die ich über viele Jahre mit sehr großem persönlichen Engagement ausübte, ehe ich 2004 Geschäftsführer der HPC Duale Zustellsysteme GmbH wurde.

Copyrighted material

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe Erfolg als eine Summe von Faktoren, die zusammengenommen zu den gewünschten Zielen führen. Erfolg bedeutet für mich auch, in der Gesellschaft und im Kreise meiner Familie als eine Person wahrgenommen zu werden, die auch sehr gerne für andere da ist. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich konnte viel erreichen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein sehr guter Freundeskreis war für mich in der Jugend sehr wichtig, weil ich dadurch früh innere Sicherheit, Konzentration und Willenskraft entwickeln konnte. Ein weiterer Faktor meines Erfolges ist mein großer Antrieb, etwas zu bewegen. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die allerwichtigste Grundlage für den entscheidenden Schritt, wenn ich eine neue Herausforderung annehme, ist der Aspekt der persönlichen Weiterentwicklung. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich habe das Glück, einen Menschen zu treffen, den ich heute als meinen Mentor bezeichne. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Unser Team setzt sich aus willensstarken und sehr strukturierten Persönlichkeiten zusammen, die im Unternehmen ein Kollektiv ergeben. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind ein Unternehmen, das auf die individuellen Stärken seiner Mitarbeiter setzt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Meine Kinder Nina und Tim haben in meinem Leben oberste Priorität. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich denke, daß unsere Gesellschaft stark durch die Medien manipuliert wird, was insbesondere jungen Menschen eine klare persönliche Ausrichtung erschwert. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Die Mitarbeiter der HPC Duale Zustellsysteme GmbH zeigen einen enormen Einsatzwillen. Unser Ziel ist es, die Firma als Topanbieter für digitale Zustellsysteme zu etablieren. Ihr Lebensmotto? Jeder ist seines Glückes Schmied! Menschen in die Selbstverantwortung zu führen, bedeutet mir sehr viel.

Schneider Josef

„Mit Optimismus gelingt fast alles."

Zur Person

Beruf: Installateurmeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Klose & Bürscher Haustechnik GmbH, 4030 Linz, Siemensstraße 52. Geboren - Datum Ort: 11. Juni 1953, Großraming. Familienstand: Verheiratet mit Ilse. Kinder: Birgit, Marie-Therese und Roland. Eltern: Josef und Maria. Mitgliedschaften: Eishockeyclub Black Wings Linz. Hobbies: Fischen, Reisen, Innovationen im Beruf, Eishockey. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrlingsprüfer für die Wirtschaftskammer.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich verbrachte meine Kindheit in Großraming und besuchte die Hauptschule in Linz. Nach Abschluß meiner schulischen Ausbildung begann ich 1968 die Lehre zum Installateur im Unternehmen Klose & Bürscher, das 1965 von Herrn Ing. Gerhard Klose und Herrn Leopold Bürscher im Linzer Stadtteil Neue Heimat gegründet worden war. Anfang der siebziger Jahre legte ich in meinem erlernten Beruf die Meisterprüfung ab. Dank bester Auftragslage wurde 1984 ein Neubau in der Siemensstraße notwendig. 1997 erfolgte die Übernahme der Firma durch mich, und seither habe ich die Unternehmensleitung inne. 1998 wurde unser neuer Schauraum eröffnet. Unser derzeitiges Hauptaugenmerk liegt auf Privathaushalten und Industrie, wobei kompetente und ehrliche Beratung und Planung sowie seriöse Preisgestaltung unsere wichtigsten Anliegen - und auch Stärken - sind.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, zufrieden zu sein, privat wie geschäftlich. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, da unser Unternehmen über einen guten und breit gestreuten Kundenstock verfügt und von unseren zufriedenen Kunden stets weiterempfohlen wird, sehe ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wesentliche Erfolgsfaktoren waren Beharrlichkeit sowie die Tatsache, auf dem Boden geblieben und mit Nachhaltigkeit am Erfolg gearbeitet zu haben. Weiters zeichnen mich Innovation und Kreativität aus, so habe ich beispielsweise einen Markenschutz für eine Eigenentwicklung angemeldet. Im Rückblick erscheint mir der Rückhalt der Familie als sehr wichtig, denn ohne diese Stütze läßt sich nichts Beständiges aufbauen. Auch Freude an der Arbeit, Spaß und Humor dürfen meines Erachtens nicht zu kurz kommen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Um absolut termintreu zu arbeiten, habe ich ein verläßliches Team aufgebaut und klare Abläufe innerhalb des Unternehmens geschaffen. Diese Verläßlichkeit wird vom Kunden sehr geschätzt und bringt uns immer wieder viel Lob und Anerkennung ein. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Als mir der Betrieb zum Kauf und zur Weiterführung angeboten wurde, fühlte ich mich erfolgreich. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Um sich vom Mitbewerb abzuheben, muß man auf Innovationen setzen. So geben wir als einziges Unternehmen die Garantie, beim Kunden staubfrei zu arbeiten. Wir hinterlassen keine sichtbaren Spuren, und unsere Arbeiten werden reinlich zu Ende gebracht. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Jeder muß seinen eigenen Weg und Stil finden. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die meisten Probleme sind hausgemacht. Ich sehe Probleme als Herausforderungen und gehe als optimistischer Mensch zuversichtlich auf diese zu. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Als vielseitiger Mensch mit wachem Geist für verschiedene Themen, auch gesellschaftliche. Heute bin ich wohl etwas weniger kritisch als noch als junger Mensch. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Wir bilden Lehrlinge aus und beschäftigen vorwiegend inländisches Personal. Unsere Kunden wünschen eine klare und verständliche Kommunikation. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Neben einem gesunden Hausverstand sind mir Verläßlichkeit, Loyalität und wertschätzender Umgang mit Kollegen und Kunden wichtig. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Einzel- und Gruppengespräche sowie Firmenfeste, zu denen auch unsere Lieferanten eingeladen werden, halten das Team zusammen. Wir haben gemeinsam ein Handbuch ausgearbeitet, das unseren wertschätzenden Umgang mit unseren Kunden und auch untereinander thematisiert. Wir haben sozusagen unsere „eigene" ISO-Zertifizierung geschaffen, und der Auditor ist unser Kunde. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Ziel ist es, mit einem Team bestens geschulter Mitarbeiter auch ausgefallene Wünsche unserer Kunden zu erfüllen. Unsere Kunden können sicher sein, keine Ladenhüter vergangener Jahre zu erhalten. Neueste Technologien vor und hinter der Wand werden sofort nach Erscheinen an unsere Kunden weitergegeben. Über Förderungen bei Neubau oder Sanierung eines Bades bzw. einer Heizung geben unsere Fachleute gerne Auskunft. Unser Ziel ist die vollkommene Zufriedenheit unserer Kunden, erst dann ist für uns ein Auftrag wirklich erledigt. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Da ich als Lehrlingsprüfer in der Wirtschaftskammer

Copyrighted material

bei der Firma Rosinak & Partner als Projektleiter in den Bereichen Verkehrsplanung und Verkehrs- und Umwelttechnik zu arbeiten. Im Jahr 1999 legte ich die Prüfung zum Ingenieurkonsulenten für Kulturtechnik und Wasserwirtschaft ab und wurde Gesellschafter der Firma. 2006 begann meine Tätigkeit als Prokurist, die ich bis heute ausübe.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich habe sehr viel Spaß im Umgang mit anderen Menschen und empfinde dadurch eine Befriedigung bei der Ausübung meiner Tätigkeit. Von großer Bedeutung für mich ist die Harmonie von Beruf und Familienleben. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, da ich es geschafft habe, mein Potential auszuschöpfen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine Ausdauer, meine Neugier und mein Reflexionsvermögen waren sicher entscheidend. Ich empfand es immer als spannend, mich neuen Herausforderungen zu stellen und diese mit Ehrgeiz zu verfolgen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Während des Studiums erkannte ich, daß ich mehr imstande zu leisten war, als ich mir selbst zugetraut hatte, wobei sich ein gewisses Erfolgsgefühl einstellte. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Da gibt es einige Situationen im organisatorischen Bereich des Unternehmens. Projektbezogen fällt mir eine Verkehrsuntersuchung ein. Die damals schwierige Situation mit Anrainerprotesten und anderen Hürden wurde von mir sehr professionell gelöst. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Unser Firmengründer, Dr. Werner Rosinak, prägte mich beruflich sicher sehr. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es wird immer schwieriger, Aufträge zu kalkulieren, da viele Projekte über Ausschreibungen vergeben werden müssen und dabei meist nicht die Qualität eines Angebotes und die Referenzen, sondern in hohem Ausmaß der Preis beurteilt wird. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche! Selbstverantwortlich arbeitende Mitarbeiter sind ein Kapital für jedes Unternehmen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich möchte diese Frage nicht pauschal beantworten, da jeder Bewerber von uns immer gesondert beurteilt und dabei immer besonderes Augenmerk auf die Qualitäten jedes einzelnen gelegt wird, die wir dann mit unseren Anforderungen bestmöglich abzustimmen versuchen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Motivation ist ein sehr schwieriges Thema. Motivation ist nicht nur durch finanzielle Anreize zu erreichen, sondern beinhaltet vor allem Lob und Anerkennung, aber auch konstruktive Kritik für erbrachte Leistungen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Es gibt sicher nicht viele Büros, welche unsere Bandbreite an Angeboten abdecken können. Wir verfügen auch über umfassende Erfahrungen in der Abwicklung von verschiedensten Projekten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich versuche immer wieder, die Wochenenden für meine Familie freizuhalten, um gemeinsame Aktivitäten zu setzen, was inzwischen, dank meiner sehr verständnisvollen Frau, recht gut gelingt. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Es ist in unserem Metier unumgänglich, sich laufend fortzubilden. Ich persönlich absolviere in den letzten Jahren sehr viele Zusatzausbildungen zu Themen wie Konfliktmanagement, Umweltmediation oder Führungskompetenz und bilde mich auch heute noch durch Seminare, das Internet und das Lesen von Fachartikeln weiter. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es ist wichtig, sich eine umfassende Bildung anzueignen, immer neugierig zu bleiben und möglichst das zu machen, was einen wirklich interessiert, auf welchem Gebiet auch immer. Wichtig ist auch die Fähigkeit der Eigenreflexion. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte weiter erfolgreich arbeiten und in den nächsten Jahren meine Befugnis zum Ingenieurkonsulenten für Kulturtechnik und Wasserwirtschaft anmelden. Ihr Lebensmotto? Genieße jeden Tag.

Schönsleben Werner

Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Schönsleben Installationen GmbH - Gas, Wasser, Heizung, Lüftung., 6130 Schwaz, Winterstellergasse 4a. Geboren - Datum, Ort: 7. September 1960, Schwaz. Familienstand: Verheiratet mit Kann, geb. Maier. Kinder: Stefan (1993), Georg (1995) und Thomas (1997). Eltern: Johann und Irma. Mitgliedschaften: Schwazer Schützenkompanie, Obmann des Jagd- und Schießsportvereins, Schützengilde, Alpenverein, Schiclub. Hobbies: Schwimmen, Wassertechnik, Sport, Jagd, Antiquitäten und Münzen sammeln. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seit den achtziger Jahren zahlreiche politische Funktionen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meiner schulischen Ausbildung absolvierte ich ab 1976 bei der Firma Steiner in Schwaz meine Lehre zum Gas-, Wasser- und Heizungsinstallateur, nach deren Abschluß ich bis zum Jahr 1987 als Geselle in meinem Lehrbetrieb tätig blieb. Ich legte dann alle vier Meisterprüfungen (Gas, Wasser, Heizung und Lüftungstechnik) erfolgreich ab. Ab 1988 arbeitete ich bei der Firma Freund in Hall in Tirol als Techniker und Bauleiter, und 1997 machte ich mich schließlich mit der Gründung meines eigenen Installationsunternehmens in Schwaz selbständig. Die Zahl der Mitarbeiter stieg stetig an und mittlerweile beschäftigt das Unternehmen 16 Mitarbeiter. Der Betriebsstandort befindet sich nun mitten im Zentrum von Schwaz. Im Laufe der Zeit bildete ich mich ständig weiter und erwarb einige Zertifizierungen, wie die Biowärme-, die Qualitätshandwerks- und die Niedrigenergie- und Passivhauszertifizierung. Ich bin sehr stolz darauf, meinen heute so erfolgreichen Betrieb von Null weg aufgebaut zu haben. Ich wurde in den Ausschuß der Prüfungskommission bestellt und bin seit den achtziger Jahren zudem politisch tätig. Zunächst gehörte ich der Landjugend und der Jungbauernschaft an, ferner war ich Gründungsmitglied der Jungen ÖVP, bin Mitglied beim ÖAAB und Obmannstellvertreter beim Wirtschaftsbund. Des weiteren fungiere ich als Referent für Innenstadtentwicklung, bin Mitglied im Gemeinderat und Ausschußmitglied im Verkehrs-, Finanz- und Überprüfungsausschuß. Für mich zählen in erster Linie die Menschen. Ich bin sehr sozial engagiert und möchte anderen helfen, denn wer den Menschen hilft, bekommt auch viel zurück.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich heute, ein gesuchter Fachmann zu sein und von meinem sozialen Umfeld Anerkennung zu erfahren. Von meinen Mitmenschen um Rat gefragt zu werden bedeutet für mich Erfolg. Ich empfinde es als sehr schön, anderen helfen zu können. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. Ich stehe mitten im Leben, verfüge über viel Schaffenskraft und möchte noch einiges erreichen. Mit der Innenstadtentwicklung in Schwaz haben wir eine Jahrhundertchance, die ich gerne wahrnehmen möchte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mich zeichnen Kommunikationsfreude, Wißbegierde, Offenheit und ein sehr guter Umgang mit meinen Mitmenschen aus. Ich arbeite sehr hart, lege große Einsatzbereitschaft an den Tag, bin auch sehr beharrlich und

Copyrighted material

gebe mich nicht gleich mit etwas zufrieden. Zudem bin ich mit Herz und Seele bei allem, womit ich mich beschäftige, und bin absolut authentisch. Das merken die Menschen auch. Mein Hauptziel ist es, anderen bei ihren verschiedenen Problemen zu helfen, ob nun als Handwerker oder in meinen politischen Funktionen. Ich lerne jeden Tag durch Gespräche mit anderen Menschen dazu. Wesentlich ist auch, daß ich nicht stur bin, sondern auch meine Meinung revidieren kann. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich wurde sehr von meinem Lehrherrn Herr KommR. Steiner geprägt, der mir als Vorgesetzter sehr imponierte. Er hatte einen ähnlichen Werdegang wie ich selbst. Auch von meiner Familie und meinen Freunden wurde ich sehr beeinflußt. Schon meine Kindheit, gekennzeichnet vom Aufwachsen in einer ländlichen Struktur und vom landwirtschaftlichen Betrieb meiner Familie, hat mein weiteres Leben sehr geprägt. Meine kommunikativen Fähigkeiten rühren wohl von meinem Großvater, dessen Offenheit mich sehr beeindruckte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfahre viel Anerkennung von meinem sozialen Umfeld, was mich sehr freut. Ich bin stolz, wenn mich jemand um meinen Rat fragt, und bemühe mich stets, jedem mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind für alle Belange der Haustechnik zuständig, treten als Generalunternehmer auf und organisieren alle Umbauarbeiten. Somit gibt es für den Kunden nur einen einzigen Ansprechpartner. Zudem organisieren wir auch Tischlerarbeiten oder technische Ausbauten. Wir verfügen über ein Netzwerk und können so unseren Kunden auch das beste Preis/Leistungsverhältnis anbieten. Letztes Jahr haben wir zum Beispiel über 200 Wohnungen ausgestattet, was für unsere Größe eine sehr gute Leistung darstellt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Es ist nicht einfach, Beruf und Privatleben zu vereinbaren, und bei mir lassen sich diese beiden Bereiche auch nicht trennen. Zudem bin ich sehr viel unterwegs, auch im Rahmen meiner politischen und sozialen Funktionen. Ich bin überzeugt, daß mein politisches Engagement und der Erfolg meiner Firma ohne meine Familie, die mir den Rücken freihält, undenkbar wären. Es ist jedoch nicht immer leicht, auch für meine Familie nicht. Ich bin sehr froh, daß meine Frau Verständnis für mein Engagement zeigt und mir den Freiraum für meine sozialen und politischen Aufgaben zugesteht. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ein Leitspruch meiner Firma lautet: „Installationen fürs Leben." Qualität vor Quantität ist für mich wesentlich. Die Qualität der Leistung hat für mich Vorrang vor der Expansion des Unternehmens. Ich möchte das Unternehmen nicht zu rasch ausbauen, da sonst vielleicht unser Qualitätsanspruch nicht mehr gewahrt werden könnte. Mir ist aber wichtig, Service und Kundenberatung weiterhin in dem heutigen Ausmaß anzubieten. Daher sind Qualitätssicherungsmaßnahmen notwendig. Politisch gibt es sicherlich noch einige Dinge, die ich gerne erreichen möchte, so würde ich gerne im Bauausschuß tätig sein. Es gibt sicherlich auch noch höhere Funktionen, die ich gerne bekleiden würde, doch zum jetzigen Zeitpunkt würde ich sie ablehnen, da für mich die Absicherung meiner Firma momentan Vorrang hat. Andere Dinge haben noch Zeit. Ihr Lebensmotto? Anderen Menschen helfen.

✱ Schramm Friederike Dr. med.

● Zur Person

Beruf: Fachärztin für Allgemeinmedizin und Sportmedizin. Funktion: Selbständige und angestellte Ärztin. Geboren - Datum, Ort: 10. September 1944, Hegerberg. Kinder: Ninette (1980). Eltern: Friedrich und Rosa. Hobbies: Sport, Reisen, Kunst, Antiquitäten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vortragstätigkeit.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach nur vier Jahren Gymnasium arbeitete ich zunächst auf dem graphischen Sektor, als Technische Zeichnerin und als Aushilfe im Gastgewerbe, bevor ich als Krankenschwester an das Sophienspital in Wien kam und während dieser Zeit auch extern die Matura nachholte. Ich war als medizinische Fachkraft in verschiedensten Spitälern auf den Gebieten der Immunologie und Radiologie tätig und absolvierte dann an der Universität Wien das Studium der Medizin, das ich erfolgreich abschloß. Ich war dann in Deutschland tätig - sieben Monaten in der Kreuzklinik Brunn, dann am Starnberger See - und kehrte schließlich nach Österreich zurück, wo ich in St. Pölten die Ordination eines krebskranken Kollegen übernahm, nachdem er mich am Sterbebett darum gebeten hatte. Nach fast 20 Jahren in der Krebsforschung bin ich nun als praktische Ärztin und Sportärztin tätig.

„Kein Mensch muß arbeitslos sein, wenn er das nicht will."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich persönliche Zufriedenheit und ein Gefühl des Wohlbefindens, sei es beruflich oder privat. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich sehe mich eher als zufrieden denn als erfolgreich, was für mich persönlich allerdings keinen Unterschied darstellt. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine ehrliche und aufrichtige Art im Umgang mit meinen Mitmenschen, die Tatsache, nicht immer bequem für alle zu sein, und vor allem eine gesunde Portion Mut und Glück waren für meinen Erfolg wesentlich. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Meist habe ich Rückschläge, die ja zwangsläufig immer wieder vorkommen, hingenommen, allerdings sehr wohl mit dem analytischen Gedanken, wie etwas verbessert werden könnte, um solche Situationen in Zukunft zu vermeiden. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Eher das Gegenteil ist der Fall, da man mit dem Charme einer Frau oft mehr erreicht als männliche Kollegen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Während meiner Schulzeit meinte eine meiner Lehrerinnen zu mir, daß ich ohnehin nie maturieren würde, was mir den entscheidenden Anstoß gab, das Gegenteil zu beweisen. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Jede Entscheidung, die ich seit meiner Schulzeit traf, hat mich in irgendeiner Form vorwärtsgebracht, ob sie nun positiver oder negativer Natur war. Von all diesen Erfahrungen zehre ich noch heute und lasse sie auf den verschiedensten Gebieten in meine Arbeit einfließen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich wurde von vielen meiner Freunde geprägt, wie meinem damaligen Vorgesetzten im Krankenhaus in Deutschland und dem Rechtsanwalt Dr. Lampelmayer, der ebenfalls zu meinem engsten Freundeskreis zählte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Anerkennung erfahre ich durch den beruflichen Erfolg - auch wenn immer wieder Beschwerden vorkommen, vor allem in der Außenstelle im Gefängnis Stein, die ich mitbegründete. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Das Preis-Leistungs-Verhältnis ist schon lange nicht mehr ausgewogen, was immer wieder meinen Unmut hervorruft. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Gute Mitarbeiter sind wesentlich, um erfolgreich zu sein. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Entscheidend sind Verläßlichkeit, Ehrlichkeit und die Bereitschaft, Arbeiten durchzuführen, die oft nicht nach jedermanns Geschmack

Copyrighted material

sind. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Meine Fachgebiete sind in jedem Fall die Onkologie bis hin zu Tumorbestrahlungen, aber auch die Homöopathie, aus deren Angebot ich meinen Patienten immer wieder verschiedenste Therapeformen angedeihen lasse. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Es gibt keine Konkurrenz im eigentlichen Sinne. Mit meinen Kollegen verstehe ich mich im großen und ganzen sehr gut, und wir stehen in einem harmonischen Verhältnis zueinander. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Mein Privatleben ist stark minimiert, da mich mein Beruf sehr in Anspruch nimmt und ich mich darüber hinaus besonders für Kunst und Antiquitäten interessiere, was ebenfalls entsprechend zeitaufwendig ist. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Genau läßt sich der zeitliche Aufwand nicht quantifizieren, ich bilde mich aber beinahe täglich durch die Lektüre verschiedenster Fachzeitschriften und Artikel weiter. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Kein Mensch muß arbeitslos sein, wenn er das nicht will. Mit dem entsprechenden Einsatz und einer gewissen Flexibilität läßt sich immer eine geeignete Beschäftigung finden, die ja nicht unbedingt von Dauer sein muß. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Sehr interessieren würde mich, ein Theologiestudium zu beginnen. Ihr Lebensmotto? Leben und leben lassen.

✱ Schramm Michael Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Architekt und Baumeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: abovo GmbH., 1140 Wien, Hadikgasse 36/1. Geboren - Datum, Ort: 26. März 1962, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Angelika Freudenwald. Kinder: Ines (1976). Eltern: Annemarie und Anton. Mitgliedschaften: Golfclub Herrensee. Hobbies: Golf, Kochen, Geselligkeit, Reisen, Sport (früher Ju Jitsu), Musik (früher auch Gitarrist und Sänger in einer Band). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gewerberechtlicher Geschäftsführer der P & C Bau GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich legte 1980 am Naturwissenschaftlichen Realgymnasium in Schwechat die Matura mit Auszeichnung ab, anschließend studierte ich an der TU Wien Architektur. Da ich nebenbei unter anderem als freier Mitarbeiter bei Actual-Fischamender Fenstertechnik sowie ab 1989 im Architekturbüro Flexeder & Hofbauer tätig war, dauerte das Studium etwas länger, und ich schloß es 1996 mit der Sponsion zum Diplomingenieur ab. Anschließend arbeitete ich noch bis Ende 1997 als technischer Angestellter in diesem Architekturbüro, wo ich in den unterschiedlichsten Bereichen bis hin zur selbständigen Abwicklung von Projekten Erfahrung sammeln konnte. 1998 gründete ich mein Ingenieur- und Planungsbüro diMs und arbeitete freiberuflich mit diversen Projektentwicklern zusammen. Im Jahr 2000 erwarb ich außerdem den Gewerbeschein als technischer Zeichner. Im Rahmen meiner selbständigen Tätigkeit betreute ich mit meinem Ingenieurbüro zahlreiche interessante Projekte, das Spektrum reichte von der Revitalisierung alter Zinshäuser bis hin zu Neubauten. Ab Oktober 2004 war ich sehr stark für die Baufirma Petsch engagiert und war dort auf freiberuflicher Basis Oberbauleiter, Baustellenkoordinator und zuletzt auch technischer Leiter. Dort lernte ich auch meinen späteren Geschäftspartner kennen. Gemeinsam gründeten wir im März 2007 die abovo GmbH, deren handels- und gewerberechtlicher Geschäftsführer ich bin. Unsere Kerngeschäftsfelder sind Projektentwicklung, -planung, -management und -bau. Mit dem Auftrag für ein Einfamilienhaus in Mauerbach gelang uns ein erfolgreicher Start mit unserer neuen Firma. Außerdem bin ich seit Februar 2006 auch gewerblicher Geschäftsführer der Baufirma P&C Bau und legte im selben Jahr erfolgreich die Baumeisterprüfung ab.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich am Ende eines Tages zufrieden nach Hause gehe, sehe ich das als persönlichen Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil mir mein Beruf großen Spaß macht und ich mich wohl fühle. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich kann sehr gut zuhören und habe ein gutes Gespür für Menschen. Für die Schwachen anderer Leute habe ich volles Verständnis, auch ich bin schließlich nur ein Mensch. Meine Devise lautet: Leben und leben lassen! Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags? In meinem Job muß ich täglich eine Vielzahl von Entscheidungen treffen - da bleibt keine Zeit für lange Überlegungen und Analysen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Meine schulischen Erfolge sah ich weniger als persönlichen Verdienst, viel mehr als Geschenk. Trockenes, angelerntes Fachwissen sehe ich auch nicht als Erfolg, den verspürte ich erst im Beruf als der zwischenmenschliche Aspekt hinzukam. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Wann immer ich in einer beruflichen Situation unzufrieden wurde, tauchte jemand auf, der für meinen weiteren Werdegang eine entscheidende Rolle spielte. Namentlich nennen möchte ich hier den Projektentwickler Peter Sentall sowie meinen jetzigen Geschäftspartner Ing. Midhat Delibasic, die meine Laufbahn maßgeblich prägten. Auch meine Frau Angelika, die aus Deutschland stammt und die ich Mitte der neunziger Jahre während eines Urlaubs in Ägypten kennenlernte, ist durch ihr Verständnis und ihre Unterstützung ein ganz besonderer Mensch auf meinem Lebensweg. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfahre immer wieder Anerkennung, wenn meine Arbeit von den Kunden geschätzt wird und sie nach Fertigstellung eines Projektes ihre Freude zum Ausdruck bringen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Der Umgang mit halbgebildeten Kunden, die fälschlicherweise glauben, sich in der Materie auszukennen, ist schon recht schwierig. Sie wollen überall mitreden, geben unqualifizierte Meinungen ab und diskutieren endlos über den Preis - das ist eher mühsam. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Wir sind gerade in einer Phase, wo wir nicht mehr alles alleine machen können. Daher sind gute Mitarbeiter, die mit uns gemeinsam an einem Strang ziehen und sich engagieren, besonders wichtig. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Neben der fachlichen Qualifikation, die ich selbstverständlich voraussetze, muß vor allem die zwischenmenschliche Chemie stimmen. Mein Partner und ich reden auch immer von einer Familie, die wir hier versuchen zu gründen. Daher müssen sich die Mitarbeiter mit unseren Zielen und unserer Philosophie identifizieren können. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Der ehrliche, respektvolle Umgang mit den Mitarbeitern erzeugt ein positives Betriebsklima, in dem alle gerne arbeiten. Geld als Motivationsspritze kommt nur in Ausnahmefällen zum Einsatz. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir bieten für jeden Kunden ein maßgeschneidertes Leistungspaket und gehen individuell auf seine Wünsche ein. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich habe diese beiden Bereiche niemals hundertprozentig getrennt. Mein Beruf bereitet mir große Freude, und damit empfinde ich ihn auch nicht als Belastung. Also brauche ich auch keinen streng abgeschirmten Privatbereich, um mich davon zu erholen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Vielseitig sein, zuhören, lernen, sich selbst nicht zu wichtig nehmen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Das nächste Ziel ist es natürlich, die Firma abovo auf den Weg zu bringen und mit erfolgreichen Projekten gut in der Branche zu etablieren. Ihr Lebensmotto? Jeder Tag, an dem du nicht gelacht hast, ist ein verlorener Tag.

Copyrighted material

✱ Schreiber Christian Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Wirtschaftsingenieur, Unternehmensberater. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Medcoach GmbH., 1140 Wien, Salzwiesengasse 25. Eltern: Sektionschef Hon. Prof. Mag. Dipl.-Ing. Dr. Heinz und Christine. Schöpferische Akte: Verschiedene Fachbeiträge. Ehrungen: Verdienstkreuze der Johanniter. Mitgliedschaften: Junge Industrie - Sektion Jugend der Österreichischen Industriellenvereinigung, Johanniter-Unfall-Hilfe Österreich. Hobbies: Rettungsdienst, Segeln, Tauchen, Laufen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Ausbildner für Sanitäter und Einsatzlenker.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Wirtschaftsingenieurwesen mit den Schwerpunkten Chemische Verfahrenstechnik und Organisation/Unternehmensführung an der Technischen Universität Wien. Nach zwei Jahren überlegte ich einen Wechsel zur Studienrichtung Medizin, blieb dann aber doch meinem Studium treu, das ich in weiterer Folge mit Erfolg abschloß. Ich begann damals jedoch im Rettungs- und Notarztdienst der Johanniter-Unfall-Hilfe zu arbeiten, und diese ehrenamtliche Tätigkeit gehört heute noch zu meinen Hobbies. Während meines Studiums war ich von 1992 bis 1997 in der Kommunikationsabteilung der Siemens AG tätig. Nach Abschluß meines Studiums trat ich 2000 in die Unternehmensberatung Accenture ein. Parallel zu meiner Tätigkeit für dieses Unternehmen gründete ich 2003 nach Gesprächen mit Kollegen des Rettungsdienstes mein eigenes Unternehmen Medcoach GmbH. Als global agierendes Beratungsunternehmen widmet sich Medcoach der Optimierung der medizinischen und menschlichen Versorgung von Notfallpatienten im präklinischen und klinischen Bereich mit dem Schwerpunkt der Patientenorientierung bei gleichzeitiger Ressourceneffizienz. Medcoach Consulting erstellt nach Bedarfsanalysen Gesamtkonzepte zum Aufbau von Rettungsdiensten sowie Ablaufpläne zur medizinischen Versorgung von Notfallpatienten und beschäftigt sich ebenso mit Projektmanagement im medizinischen Kontext im Ausland (China, Osteuropa usw.). Medcoach Training sorgt dafür, daß Sanitäter, niedergelassene Ärzte, Notärzte und Einsatzlenker angemessen trainiert werden. Die dritte Schiene, Medcoach Special, bestellt Personal Health Manager zur Betreuung internationaler Patienten in Österreich. 2004 wechselte ich zur Porsche Bank, wo ich bis 2006 als Abteilungsleiter fungierte, mich dann aber dazu entschloß, mich voll und ganz meinem eigenen Unternehmen Medcoach zu widmen, an dem mein Herz hängt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Meine Zufriedenheit mit einem Ergebnis definiere ich als Erfolg. Zudem messe ich Erfolg ganz besonders an der Nachhaltigkeit eines von mir erreichten Ergebnisses. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich habe viel erreicht, spüre jedoch im Inneren, daß mein Erfolgspotential noch lange nicht ausgeschöpft ist. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich widme mich meinen Vorhaben mit ganzem Herzen, und auf diese Liebe zum Beruf gründet sich wohl mein Erfolg. Da ich ein Perfektionist bin, absorbieren meine Projekte manchmal viel Energie, doch ich gehe unbeirrt meinen Weg. Mein Durchhaltevermögen und meine Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen, sind ebenso wesentliche Erfolgsfaktoren. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Sehr analytisch. Ich wäge ein Problem sehr genau ab und prüfe dann alle Handlungsvarianten, ehe ich mich für eine entscheide. Ich hole mir gerne die Ratschläge und Sichtweisen anderer ein, fälle die endgültige Entscheidung jedoch eigenverantwortlich. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Neben meinem Vater, der lange ein Vorbild für mich war, wurde ich von einem international agierenden Unternehmensberater geprägt, der mir heute auch in menschlicher und familiärer Hinsicht als Leitfigur dient. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Bei Bewerbern lege ich größten Wert auf Begeisterungsfähigkeit und die Bereitschaft, die Unternehmensphilosophie voll und ganz mitzutragen. Ich führe die Personalauswahl selbst durch und würde diese niemals an Personalberater delegieren. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Beratung erfolgt durch ein Team erfahrener Notärzte und Notfallsanitäter, wodurch der Praxisbezug zur präklinischen Patientenversorgung gewährleistet ist. Langjährige Unternehmensberater mit umfangreichen Zusatzqualifikationen aus dem Rettungsdienst bringen profunde Kenntnisse im Bereich Projektmanagement und Ablauforganisation mit. Schließlich stellt die Kooperation mit der Johanniter-Unfall-Hilfe Österreich, einer der innovativsten Rettungsorganisationen in Österreich, die Aktualität der medizinischen Lehrmeinung sicher. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Derzeit gönne ich mir ein Berufscoaching, wo auch diese Frage thematisiert wird. Wahrscheinlich trenne ich diese beiden Bereiche zu wenig strikt. Es ist schwierig, berufliche Themen privat außen vor zu lassen, da der Rettungsdienst zu meinem Lebenssinn geworden ist. Außerdem ist meine Partnerin Chirurgin, und so ist der medizinische Bereich immer ein Thema für uns. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich bin sicher, daß ein einjähriger Einsatz beim Rettungsdienst vielen jungen Menschen die Augen für das wirklich Wesentliche im Leben und für die Mitmenschen öffnen könnte. Ganz generell rate ich dazu, seine Träume in Ziele zu fassen und diese zu realisieren. Auch halte ich Mut zur Veränderung, wenn sie angebracht ist, für äußerst wichtig. Selbstorganisation lernt man an österreichischen Schulen nicht, bestenfalls an der Universität. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Wir weiten unsere Medcoach Trainings aus. Es gibt Spitäler und niedergelassene Ärzte, die sich dafür interessieren. Mein Ziel ist, daß es in drei Jahren mindestens einen von uns initiierten Rettungsdienst in einem der Länder gibt, in denen Medcoach tätig ist. In privater Hinsicht stehe ich vor der Familiengründung und freue mich über Familienzuwachs und darüber, etwas mehr Zeit für meine Lieben aufbringen zu können.

✱ Schreiner Johann

● Zur Person

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Technopark Raaba Liegenschaftsverwertung und Verwaltungs GmbH., 8074 Raaba, Dietrich-Keller-Straße 20. Geboren - Datum, Ort: 22. Februar 1939, Zwaring bei Wundschuh. Familienstand: Verheiratet mit Gertrude, geb. Sgarz. Kinder: Manfred (1960), Robert (1964), Peter (1987) und Hannes (1995). Eltern: Hilde und Johann Konrad. Besondere Vorfahren: Josef Schreiner war Bürgermeister von Zwaring und k.u.k. Offizier. Hobbies: Schifahren, Tennis, Radfahren, Kunst. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Kunstsammler.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich stamme aus einer Landwirtsfamilie. Nach Abschluß der Pflichtschule in Kalsdorf begann ich im Alter von 17 Jahren bei der Firma Hoffmann und Co. in Linz eine Lehre zum

Copyrighted material

Baukaufmann und Raumgestalter, die ich nach drei Jahren abschloß. Mit Anfang zwanzig wurde ich mit der Leitung einer neu eröffneten Filiale in Graz betraut. Zu dieser Zeit ehelichte ich meine erste Frau, aus dieser Ehe stammen zwei Söhne. Als ich von der Zentrale in Linz aus einen neuen Vorgesetzten in der Filiale erhielt, verließ ich das Unternehmen und machte mich auf dem Gebiet der Raumgestaltung selbständig. 1966 expandierte ich mit meinem Unternehmen. Anfang der siebziger Jahre holte ich meinen Meisterbrief für den Trockenausbau nach, ich führte dieses Geschäft bis zum Tod meiner ersten Frau im Jahre 1979. Im selben Jahr wurde ich mit meinem Unternehmen auch im Ausland aktiv, übersiedelte an einen neuen Standort innerhalb von Graz und verlagerte den Schwerpunkt des Tätigkeitsbereiches von der Raumgestaltung zunehmend zur Bearbeitung und Montage von Gipsbaustoffen. Bis 1985 war das Unternehmen sehr stark in Saudi-Arabien, in Kuwait und im Irak tätig, wo in Zusammenarbeit mit zwei österreichischen Partnerfirmen zahlreiche Projekte verwirklicht werden konnten. Ab 1986 war das Unternehmen in Rußland vertreten, wo bis 1990 verschiedene Hotelausbauten realisiert wurden. Nach mehreren Projekten in Tschechien und Kroatien konzentrierten wir uns wieder auf Österreich. Im Jahre 1995 wurde mein Sohn Manfred Geschäftsführer des Unternehmens, während mein Sohn Robert mit der Leitung der Niederlassung in Wien betraut war. Im Zuge der kontinuierlichen Expansion des Unternehmens wurden zahlreiche Prestigeprojekte in Wien verwirklicht. Über die KOSK Projektentwicklung GmbH gründeten wir schließlich eine Gesellschaft für Liegenschaftsverwaltung, in deren Rahmen wir für zahlreiche renommierte Unternehmen als auch die Fachhochschule Räumlichkeiten bauten und zur Nutzung zur Verfügung stellten. Dadurch entstand der heutige Technopark.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Entscheidend ist, was man als Mensch erreicht - was jedoch nicht unbedingt mit finanziellen Aspekten korrelieren muß. Für mich persönlich bedeutet Erfolg, eine Vorbildfunktion für andere einzunehmen und Visionen umzusetzen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich zeit meines Lebens zahlreiche Projekte verwirklichen konnte und viele meiner Visionen auch Wirklichkeit wurden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich war immer von meinen Ideen überzeugt, wodurch ich letztendlich die richtigen Entscheidungen traf, um diese Ideen auch umzusetzen. Ebenso war ich in der Lage, meine Vorstellungen an meine Mitarbeiter weiterzugeben, was essentiell für den gemeinsamen Erfolg eines Projektes war. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Seit meiner Entscheidung, mich selbständig zu machen. Damals wollte ich verschiedene Dinge besser machen als meine ehemaligen Vorgesetzten, was mir mittlerweile gelungen ist. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich hatte in den verschiedenen Sparten stets mehrere Vorbilder, von denen ich vieles lernen und übernehmen konnte. Hier eine spezielle Person zu nennen ist nicht möglich. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich empfinde es als Anerkennung, mit der Realisierung eines Projektes betraut zu werden. Das Vertrauen, das mir hierbei entgegengebracht wird, bildet für mich die Basis für Anerkennung und Erfolg. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie sind für den Erfolg des Unternehmens von großer Bedeutung. Nur mit qualifizierten und engagierten Mitarbeitern ist es möglich, einen Betrieb erfolgreich zu führen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Mir ist wichtig, meine Mitarbeiter in meine Ideen miteinzubeziehen und sie zu motivieren, diese Ideen auch umzusetzen. Bei der Besetzung einer Position versuche ich, die dahingehende Bereitschaft eines Bewerbers auszuloten. Wir bevorzugen junge Mitarbeiter, da diese noch nach unseren Vorstellungen geformt werden können, um sich optimal in unser Konzept zu integrieren. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich stelle meine Ideen transparent und plastisch dar, was dazu beiträgt, daß sich jeder Mitarbeiter entsprechend für die Verwirklichung unserer Ziele einsetzt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich versuche, diese beiden Bereiche bestmöglich in Einklang zu bringen. Da ich natürlich sehr viel Zeit dem Betrieb widme, allerdings trotzdem die Familie bestmöglich zu integrieren versuche, lassen sich Beruf und Privatleben recht gut vereinbaren. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Jeder sollte sehr sorgfältig mit Vertrauen umgehen und lange abwägen, welche Entscheidungen zu treffen sind. Ihr Lebensmotto? Ich rate zu klarem Denken und dazu, Herzlichkeit und Freundlichkeit in den Vordergrund zu stellen.

Schrimm Kurt

Zur Person

Beruf: Jurist. Funktion: Oberstaatsanwalt, Leiter der Zentralen Stelle zur Aufklärung von nationalsozialistischen Verbrechen. Geboren - Datum, Ort: 29. Juni 1949, Stuttgart. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Dieter (1968) und Ulrike (1975). Hobbies: Modelleisenbahn, Arbeiten im Wald. Geschichte des Mittelalters und des 20. Jahrhunderts. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Stellvertretender Kammeranwalt der Bezirkszahnärztekammer Stuttgart, Prüfer des 1. und 2. Juristischen Staatsexamens.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1960 bis 1968 besuchte ich das Hegel-Gymnasium in Stuttgart-Vahingen, wo ich mein Abitur machte. Von 1968 bis 1971 absolvierte ich eine Ausbildung zum Diplom-Finanzwirt (FH) und studierte danach Rechtswissenschaften an der Universität Tübingen. Im Jahr 1976 schloß ich mit dem ersten Staatsexamen ab. Ich machte mein Referendariat und legte 1979 mein zweiten Staatsexamen bei der Staatsanwaltschaft Stuttgart ab. Von Oktober 1981 bis September 1982 war ich Richter am Stuttgarter Landgericht. 1982 kam ich als Staatsanwalt nach Ludwigsburg zur Zentralen Stelle zur Aufklärung von NS-Verbrechen in Ludwigsburg, später wurde ich Gruppenleiter und schließlich Oberstaatsanwalt.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg heißt für mich nicht nur, finanziell auf der sicheren Seite zu sein, sondern auch, daß ich Befriedigung bei meiner beruflichen Tätigkeit erlebe. Es ist mir sehr wichtig, daß mir die Arbeit Freude bereitet, und daß ich darin einen tieferen Sinn sehe. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich sehe mich durchaus als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Einerseits hatte ich Glück, eine Arbeitsstelle zu finden, die mir Spaß machte, andererseits wäre ich ohne meinen persönlichen Fleiß und ohne mein Engagement sicher nicht dort, wo ich heute bin. Ich hatte in manchen Situationen den Mut, unpopuläre Entscheidungen zu treffen, und als Beamter auch bezeiten die eine oder andere Position zu vertreten, die schief gehen hätte können. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich stehe Entscheidungen furchtlos gegenüber, stehe dazu und verteidige sie, wenn nötig. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Als ich die erste Beförderungsstufe erreicht hatte. Ich sah, daß ich

Copyrighted material

keimfrei zu machen und so der Gefahr von tödlichen Salmonelleninfektionen wirkungsvoll zu begegnen. Welche Rolle spielten die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Nur Mitarbeiter/Kollegen, mit denen ich konstruktiv zusammenarbeitete, waren mir wertvoll. Mitarbeiter, die ihren Vorteil suchten, mied ich, um keine Zeit für die schöpferische Arbeit zu verlieren. Nach welchen Kriterien wählten Sie Mitarbeiter aus? Ich hatte nur die Möglichkeit, meinen Vorgesetzten Vorschläge zu unterbreiten. Wie motivierten Sie Ihre Mitarbeiter? Ich motivierte durch Vorbildwirkung und durch klare Erläuterung meiner Ideen. Wie vereinbarten Sie Beruf und Privatleben? Meine Frau war mir eine wertvolle Hilfe und hielt mir stets den Rücken frei, obwohl sie selbst im Schichtdienst berufstätig war. Wieviel Zeit verwendeten Sie für Ihre Fortbildung? Ich studierte regelmäßig die internationale Fachliteratur, besuchte Tagungen und Seminare auf dem Gebiet der Bestrahlungstechnik und des Strahlenschutzes. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Insbesondere meinem Sohn möchte ich empfehlen, die Arbeit im Beruf und die Erholung mit der Familie rationell zu verbinden, gesund zu leben und ein gutes Verhältnis zu seinen Mitarbeitern zu pflegen, deren Meinung zu achten und kämpferisch die eigenen Ideen und Ziele durchzusetzen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte viel von meiner Lebenserfahrung an meine Kinder und Enkel weitergeben, meine Hobbys pflegen und auf meine körperliche Fitneß achten. Ihr Lebensmotto? Cui ergo ista didici? Non scholae, sed vitae didici!

✱ Schuster Christian Mag.

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: emericon GmbH., 1060 Wien, Gumpendorfer Straße 95-9. Geboren - Datum, Ort: 4. Jänner 1975, Wien. Hobbies: Autos, Fitneß.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte von 1989 bis 1995 die HTL für Nachrichtentechnik und studierte anschließend an der Wirtschaftsuniversität Betriebswirtschaftslehre mit den Hauptfächern Versicherungswirtschaft und Finanzierung sowie Finanzmärkte. Mit meiner Diplomarbeit über die betriebliche Altersvorsorge in Österreich, geschrieben am Institut für Versicherungswirtschaft, schloß ich das Studium 2003 erfolgreich ab. Parallel dazu hatte ich bereits im November 2001 bei der BVS GmbH zu arbeiten begonnen - einem unabhängigen Beratungs- und Softwareunternehmen, das sich auf die Beratung von betrieblichen Vergütungs- und Vorsorgesystemen sowie die Entwicklung innovativer Softwareprodukte spezialisiert hat. Dort blieb ich auch nach meinem Studienabschluß und war bis Ende 2006 als Head of Customer Services tätig. Dann traf ich die Entscheidung, mich selbständig zu machen, und gründete im April 2007 die Firma emericon. Unser Tätigkeitsschwerpunkt sind betriebliche Pensionssysteme.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, in meinem Beruf voranzukommen - durch Weiterbildung und durch das Annehmen neuer Aufgaben und Herausforderungen. In meinem Fall war dann die Selbständigkeit der letzte entscheidende Schritt, denn ich wollte auf eigene Rechnung arbeiten. Sehen Sie sich als erfolgreich? Mein Ziel, mich selbständig zu machen, habe ich bereits erreicht. Ob wir nun mit emericon langfristig erfolgreich sind, wird sich zeigen, da wir ja erst seit Frühjahr 2007 am Markt sind. Die Anfangsphase ist für jeden Jungunternehmer schwierig, aber ich denke, wir sind auf einem guten Weg. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Der Schlüsselfaktor für meinen bisherigen Erfolg ist sicherlich meine Zielstrebigkeit: ich verfolge meine Ziele sehr konsequent. Außerdem verfüge ich über Persönlichkeit und Ausstrahlung und bin ein kommunikativer Mensch - das sind ganz wesentliche Faktoren, um im Verkauf erfolgreich zu sein. Schon während des Studiums verkaufte ich im Freundes- und Bekanntenkreis Lebens- und Pensionsversicherungen, was mir nicht nur Spaß machte, sondern außerdem ein gutes Training war. Bei Gruppenarbeiten an der Universität wurde meist mir die Führungsrolle übertragen, da ich gut organisieren kann und es verstehe, Mitarbeiter zu motivieren. In der Firma selbst sind ein gutes Team und der Aufbau eines Netzwerkes für weiterführende Empfehlungen ausschlaggebende Erfolgsfaktoren. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Vater war sicherlich ein Vorbild. Er hat es in der Versicherungsbranche ohne Studium und ohne akademische Titel bis ganz nach oben gebracht, was mir sehr imponierte. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Die Aufgabe eines Managers ist es, die Mitarbeiter in die richtige Richtung zu führen, ihnen dann aber auch Freiräume für selbständiges Arbeiten zu lassen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? In unserer Branche sind speziell die Monate von November bis Februar sehr arbeitsintensiv und stressig, dafür ist es im Sommer etwas ruhiger. Daher gibt es einmal mehr und dann wieder sehr wenig Freizeit. Wenn es die Situation erfordert, arbeite ich durchaus auch 16 oder 20 Stunden durch; andererseits achte ich in den ruhigeren Phasen auch auf entsprechenden Ausgleich im Privatleben. Durchschnittlich komme ich auf rund 50 Arbeitsstunden pro Woche, das Wochenende kann ich mir im Normalfall freihalten. Kraft und Energie tanke ich bei regelmäßigen Besuchen im Fitnißcenter, was mir sehr viel Spaß macht. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Eine fundierte und umfassende Ausbildung ist die Basis für beruflichen Erfolg, auch Fremdsprachenkenntnisse werden immer wichtiger. Im Berufsleben, aber auch im privaten Bereich, halte ich den Aufbau von Netzwerken für enorm wichtig. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Wir wollen mit der Firma langsam, gesund und kontinuierlich wachsen, sodaß wir in etwa fünf Jahren zwei zusätzliche Mitarbeiter beschäftigen können. Übergeordnetes Ziel ist es, das junge Unternehmen emericon in Österreich im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge bekannt zu machen und als fixe Größe am Markt zu etablieren. Wenn wir soweit sind, daß wir nicht mehr aktiv akquirieren müssen, sondern die Kunden von sich aus anrufen und sich beraten lassen wollen, haben wir es geschafft.

✱ Schuster Walter Mag.

● Zur Person

Beruf: AHS-Lehrer für Geographie und Geschichte. Funktion: Direktor. Tätig bei: Volkshochschule Brigittenau., 1200 Wien, Raffaelgasse 11-13. Geboren - Datum, Ort: 14. März 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag.a Michaela. Kinder: Hannah (1994) und Sarah (1998). Eltern: Hermine und Herbert. Schöpferische Akte: Zahlreiche Publikationen. Mitgliedschaften: Zahlreiche Mitgliedschaften im Rahmen der beruflichen Tätigkeit, SPÖ (im Vorstand des Simmeringer Bildungsausschusses), Verein für kritische Geographie, Simmeringer Kulturverein. Hobbies: Familie, Lesen, Schilaufen, Kunst und Kultur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS-Matura an einem Realgymnasium studierte ich ab 1984 die Fächer Geographie und Wirtschaftskunde, Geschichte und Sozialkunde an der Universität Wien und legte 1990 erfolgreich die Diplomprüfung ab. Bereits während des Studiums war

Copyrighted material

ich an der Volkshochschule Simmering als Kursleiter tätig. Es folgte der Zivildienst bei den Wiener Kinderfreunden, daran anschließend absolvierte ich im Schuljahr 1991/92 das Unterrichtspraktikum. Im September 1992 übernahm ich an der VHS Simmering eine Stelle als pädagogischer Assistent; gleichzeitig hatte ich eine Teilzeitverpflichtung als Lehrer an der Bundesbildungsanstalt für Kindergartenpädagogik, wo ich die Fächer Geographie und Wirtschaftskunde, Geschichte und Sozialkunde sowie Politische Bildung unterrichtete. Im Juni 1996 wurde ich zum Direktor der VHS Brigittenau bestellt, womit auch meine Tätigkeit als pädagogischer Assistent in Simmering endete. Aufgrund meiner Direktorenposition bin ich als Lehrer derzeit in Karenz. Berufsbegleitend absolvierte ich eine Ausbildung zum Politischen Bildner, die ich 2004 erfolgreich abschloß. Ich bin aber nicht nur geschäftsführender Direktor der VHS Brigittenau, sondern auch Leiter des Instituts für Kindergarten- und Hortpädagogik sowie des Bildungszentrums für Gesundheit und Pflege, die an den Volkshochschulen Brigittenau und Simmering verankert sind. An der VHS Brigittenau, die 2007 ihr 60jähriges Bestandsjubiläum feierte, sind wir auf Sprachen spezialisiert und haben mittlerweile 60 verschiedene Fremdsprachen im Angebot. Unser zweiter Schwerpunkt liegt in der politischen Bildung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich persönliche Zufriedenheit und das Erreichen von gesteckten Zielen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, einerseits stimmen die Bilanzzahlen der VHS Brigittenau, was ein unbestreitbarer Erfolgsfaktor ist, auf der anderen Seite werte ich die Zufriedenheit der MitarbeiterInnen und KundInnen als Erfolg. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Zu meinen Stärken gehören Kommunikations- und Teamfähigkeit, die speziell in meinem Beruf sehr gefragt sind. Die Zusammenarbeit mit unserem Team und die Förderung von individuellen Stärken der KursleiterInnen und Angestellten sehe ich als eine meiner wesentlichsten Aufgaben. Für eine erfolgreiche berufliche Karriere sind natürlich auch Zielstrebigkeit und Freude an der Arbeit notwendig. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Mein Beruf bietet täglich neue Herausforderungen, was die ganze Sache auch spannend und abwechslungsreich macht. Ich sehe Neuerungen oder Veränderungen nicht als Bedrohung, sondern stelle mich offensiv den Aufgaben und Herausforderungen, um für die Volkshochschule Brigittenau und ihre KundInnen ein positivem Ergebnis zu erzielen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Mit der Frage meines persönlichen Erfolges beschäftige ich mich eigentlich nicht. Ich konzentriere mich darauf, gesteckte Ziele so zu erreichen, daß auch ich damit zufrieden bin. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfahre immer wieder Anerkennung im privaten Bereich und im beruflichen Umfeld, wenn ich Ziele erreiche und nicht nur ich, sondern auch andere mit meiner Tätigkeit zufrieden sind. An der VHS sind zufriedene KursteilnehmerInnen ein Beispiel für Anerkennung, die aber nicht mir alleine, sondern dem gesamten Team gebührt. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Das liebe Geld ist natürlich auch für die Volkshochschulen immer wieder ein Problem. Bei der Finanzierung flossen in den letzten Jahren nur wenige Mittel seitens des Bundes. Leider sind die Zuständigkeiten bei der Erwachsenenbildung stark aufgesplittet. Die Stadt Wien unterstützt beispielsweise die Volkshochschulen mit einem größeren Finanzvolumen als der Bund sämtliche Erwachsenenbildungseinrichtungen in Österreich. Unsere Volkshochschulen erwirtschaften aber rund zwei Drittel der notwendigen Finanzmittel selbst, was im europäischen Durchschnitt ein Spitzenwert ist. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Wir sind entweder gemeinsam gut oder gemeinsam schlecht. Jeder Mitarbeiter/in ist dafür verantwortlich, daß die in ihrem/seinem Bereich geleistete Arbeit auch wirklich gut ist und unserem Qualitätsniveau entspricht. Kompetente und motivierte MitarbeiterInnen sind Basis und Garant für erfolgreiche Arbeit. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Vortragende müssen natürlich eine entsprechende fachliche Ausbildung und Berufserfahrung vorweisen können. Sind die Qualifikationen gegeben, entscheide ich meist nach Bauchgefühl - welche/r Bewerber/in paßt besser ins Team, wer wird die gestellten Aufgaben besser lösen, wo spüre ich bessere kommunikative Fähigkeiten? Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wir haben zum Glück sehr motivierte MitarbeiterInnen, und eine meiner Aufgaben ist es, diese Motivation zu erhalten und zu fördern. Dazu versuche ich die entsprechenden Rahmenbedingungen zu schaffen - die MitarbeiterInnen sollen sich bei uns wohl fühlen, sie werden ernst genommen, ihre Leistungen werden wahrgenommen und anerkannt. Auch ein gutes Vertrauensverhältnis ist mir wichtig. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Stärke ist die klare Profilbildung als österreichweit führende Sprachschule mit über 60 verschiedenen Sprachen. Neben dem umfangreichen Kursangebot ist die gute Erreichbarkeit mit der U6 sicher vorteilhaft. Auch Wochenendkurse sind bei uns möglich, 2007 boten wir erstmals ein umfassendes Sommerprogramm an. Derzeit forcieren wir außerdem die politische und gesellschaftliche Bildung und versuchen insbesondere in Zusammenhang mit unseren Sprachenangeboten auch kulturelle und künstlerische Bereiche stärker in den Mittelpunkt zu stellen. Wir halten auch erfolgreich Kochkurse in unserer eigenen Lehrküche ab. Im Bereich der beruflichen Weiterbildung sind v.a. Aus- und Weiterbildungen im Rahmen des Instituts für Kindergarten- und Hortpädagogik sowie des Bildungszentrums für Gesundheit und Pflege zu nennen. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Unter den verschiedenen Volkshochschulen besteht ein gewisses Konkurrenzverhältnis, das aber durchaus positiv zu sehen ist, weil es anregt und motiviert. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Mein Beruf nimmt mich stark in Anspruch, trotzdem bin ich bemüht, genügend Zeit für meine Familie zu finden. Speziell das Wochenende gehört meiner Frau und den Kindern, weil unter der Woche kaum Zeit für gemeinsame Aktivitäten bleibt. Solange die Kinder noch nicht in der Schule waren, war es mir immer wichtig, die Arbeitszeit so einteilen zu können, daß ich ebenfalls bei den Kindern daheim war und meine Frau ihrem Beruf nachgehen konnte. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wer in den Bildungs- oder Lehrberuf einsteigen will, sollte sich von düsteren und manchmal negativen Jobprognosen nicht abschrecken lassen. Natürlich gibt es manchmal Engpässe, trotzdem sollten sich junge Leute von ihren Interessen und Begabungen leiten lassen. Um sein persönliches Ziel zu erreichen, muß man flexibel bleiben und vielleicht manch kleinen Umweg in Kauf nehmen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte die VHS Brigittenau als Direktor weiterhin auf dem Erfolgskurs der letzten Jahre führen. Unser umfangreiches Sprachkursangebot will ich in Zukunft weiter ergänzen, aber auch neue Schwerpunkte setzen, um neue KundInnen ansprechen zu können. Privat ist es mein Ziel, Beruf und Familienleben auch künftig in einem sinnvollen Verhältnis zu halten.

✱ Schwab Harald

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Schwab Wohnstudio., 1190 Wien, Billrothstraße 6 A. Geboren - Datum, Ort: 8. April 1968, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Sylvia. Kinder: Philipp (1999) und Fabian (2003). Eltern: Monika und Günther. Hobbies: Surfen, Squash.

Copyrighted material

für angewandte Kunst Leipzig mit Abschluß als Bildhauer. Von 1960 bis 1965 studierte ich an der Hochschule für Bildende Künste Dresden bei Prof. Arnold mit Abschluß als Diplom-Bildhauer, war von 1965 bis 1983 freischaffend in Leipzig tätig und kehrte 1983 an die Hochschule für Bildende Künste Dresden zurück, wo ich drei Jahre als Oberassistent und Dozent tätig war. 1986 wurde ich zum ordentlichen Professor und Leiter einer Bildhauerklasse berufen, eine Tätigkeit, die ich bis 1992 ausübte. Seit 1992 bin ich wieder als Freischaffender in Leipzig tätig.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Werke zu schaffen, die mir dabei helfen, aus der Anonymität des Künstlerdaseins an die Öffentlichkeit zu treten. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend war die ungeheure Intensität meiner Bemühungen, gute, mit den besten vergleichbare Werke zu schaffen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich empfand mich schon in jungen Jahren erfolgreich. Ich war gerade 30 Jahre alt, als ich das Relief an der Universität schuf. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Da gab es keine einzelnen Entscheidungen, es war eine kontinuierliche Entwicklung, die auch von den Begegnungen mit bestimmten Persönlichkeiten wie beispielsweise Otto Dix abhängig war, welche dazu betrugen, daß ich mich zielgerichteter orientierte. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ich glaube, Originalität ist wichtiger, die größere Herausforderung. Aber wahrscheinlich läßt sich das eine nicht ohne das andere bewegen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mich prägten einige meiner Lehrer wie Hans Steger oder Gerhard Kettner sowie namhafte Dresdner Persönlichkeiten: Dix, Skade, Grundig und Hegenbart. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die größte Anerkennung und Bestätigung war für mich immer dann gegeben, wenn Kollegen Kontakt zu mir aufnahmen, nur um mich kennenzulernen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mitarbeiter spielen im bildkünstlerischen Bereich nur insofern eine Rolle, als man zur Ausführung bestimmter Arbeiten Werkstätten und Mitarbeiter braucht. Da versuche ich natürlich immer, die leistungsfähigsten zu finden und mit ihnen gut auszukommen. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich pflege ein faires, kollegiales Verhältnis. Wie vereinbarten Sie Beruf und Privatleben? Das war ein schwieriges Problem, und ich mußte mich sehr bemühen, daß mein Privatleben intakt blieb. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Fortbildung ist unerläßlich. Als Künstler muß man die notwendigen handwerklichen Fähigkeiten erwerben, um eine Sache zu Ende zu bringen, und es bedarf generell umfassenden Wissens, um die eigenen künstlerischen Ziele zu erreichen und Kunstwerke aus allen Zeiten zu verstehen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Als angehender Künstler sollte man sich um das Handwerk bzw. die Technik bemühen, denn der anregende Teil in der Kunst kommt nur aus dem Handwerk. Ich kenne keinen großen Künstler, der dies nicht genauso sah, Picasso eingeschlossen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich verfolge noch zahlreiche Vorhaben. Auf bildhauerischem Gebiet möchte ich eventuell einige große Skulpturen schaffen, wobei ich neue Wege zu gehen gedenke. Außerdem möchte ich ein Buch schreiben, das sich der großartigen Leistungen deutscher Altarwerke widmet. Ihr Lebensmotto? An allem teilhaben, sich für alles interessieren, davon soviel wie möglich in Kunstwerke einfließen lassen.

Schwaiger Monika

Zur Person

Beruf: Friseurmeisterin, Kosmetikerin, Diplomierte Farb- und Stilberaterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: FA-STI Beratung mit Farbe und Stil, Monika Schwaiger - Hairstyling, Piroche Cosmetiques., 2751 Matzendorf, An der Raxstraße 5a. Geboren - Datum, Ort: 1. August 1968, Hall in Tirol. Familienstand: Verheiratet mit Gerald. Kinder: David (2003) und Jonas (2005). Eltern: Erika und Ernst Wechselberger. Schöpferische Akte: Buch über Frisur und Schönheit in Vorbereitung. Ehrungen: 4. Preis bei Friseurenwettbewerb in Österreich. Hobbies: Malen, Farben, Kreatives Denken und Handeln, Laufen, Kickboxen, Aerobic, Yoga. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seminarleitung Farb- und Stilberatung, Haarschneideseminare.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte bei der Firma Mihalits in Hall eine Lehre zur Friseurin und Perückenmacherin, die ich 1986 erfolgreich beendete. Danach arbeitete ich in einem Salon in Innsbruck, 1988 kehrte ich in meinen Lehrbetrieb zurück und war bis 1992 im Club Salon Mihalits als Friseurin und Kosmetikerin tätig. Dann wechselte ich die Branche und leitete in den folgenden zwei Jahren eine Filiale des Copy-Shops Multicopy in Innsbruck, anschließend war ich bis 1996 als Sachbearbeiterin bei der Schmuckfirma Pierre Lang beschäftigt. Wie ich feststellte, fehlte mir aber der direkte Kontakt und Umgang mit den Kunden, und ich kehrte in meinen erlernten Beruf zurück. Ich legte die Meisterprüfung und 1997 auch die Unternehmerprüfung ab und arbeitete zwischen 1996 und 1998 in Wien als Stylistin bei Gruppa l'Ultima und Bundy & Bundy. Schließlich reizte es mich, Erfahrungen im künstlerischen Bereich zu sammeln, und so war ich von 1998 bis 2000 als Maskenbildnerin tätig - zuerst an der Volksoper Wien, dann bei den Seefestspielen Mörbisch und zuletzt auch an der Wiener Staatsoper. Parallel dazu war ich zu dieser Zeit auch als mobile Hairstylistin selbständig, das heißt, ich hatte keinen eigenen Salon, sondern besuchte die Kunden zu Hause oder im Büro. Nach dieser Erfahrung kehrte ich 2001 in das Angestelltenverhältnis zurück und arbeitete kurz als Stylistin bei der Firma Fehringer, dann als gewerbliche Geschäftsführerin bei Hair & Mehr, und von 2001 bis 2002 als Storemanagerin und Visagistin bei M.A.C. Cosmetics. Nach der Geburt unserer beiden Söhne war ich bis 2006 in Karenz. Beim neuerlichen Wiedereintritt ins Berufsleben wollte ich mich endgültig selbständig machen, ich legte die Diplomprüfung zur Farb- und Stilberaterin am WIFI St. Pölten ab und bin seither auf diesem Gebiet in Matzendorf mit FA-STI selbständig tätig. Im Jahr 2007 kamen die Geschäftsbereiche Frisurenberatung und Kosmetik hinzu. Außerdem absolvierte ich von 2006 bis 2007 eine Ausbildung bei Piroche Austria. Die Aktiv-Kosmetikline Piroche resultiert aus der ganzheitlichen Sicht des Menschen. Die Behandlungsmethode beachtet auch bei einem einzelnen kosmetischen Problem den Menschen als Ganzheit.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit und Harmonie in Beruf und Privatleben. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, mein Beruf macht mir Spaß, und ich bin zufrieden - daher sehe ich mich auch als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Während meiner Zeit als Stylistin in diversen Betrieben stellte ich fest, daß sehr stark auf Druck gearbeitet wird und die Kundentermine so knapp gelegt werden, daß kaum Zeit für eine seriöse Beratung bleibt - und das sieht man dann oft auch am Ergebnis. Bei mir steht die zufriedene Kundin im Vordergrund, und das setzt ein ausführliches Beratungsgespräch voraus. Kunden, die zu mir kommen, sollen ein gewisses Gefühl der Exklusivität genießen. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Nein, der Männeranteil in diesem Beruf steigt zwar stark an, aber Nachteile als Frau konnte ich nicht feststellen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Eigentlich fühlte ich mich schon während der Lehre recht erfolgreich. Ich hatte einen tollen Chef und durfte schon im ersten Lehrjahr Haare schneiden. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die wichtigste Entscheidung für mich war, einen kreativen Beruf zu erlernen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Als Stil- und Frisurenberaterin muß ich den Kunden genau

Copyrighted material

zuhören und versuchen, ihre Vorstellungen und Wünsche umzusetzen. Das erfordert manchmal Originalität, ein anderes Mal ist es wieder mehr Imitation. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Bernd und Anna Mihalits, bei denen ich den Friseurberuf erlernte, waren sicher prägend für meine Laufbahn. Sie haben einen tollen Betrieb, wo Zusammenhalt herrscht und man sich wirklich wohl fühlt. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Wenn mich jemand so akzeptiert, wie ich bin - egal, ob Kunden, Familie oder Freunde -, empfinde ich dies als Anerkennung. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Zu mir kommen „spezielle" Kunden, die sich in angenehmer Atmosphäre ohne Zeitdruck individuell beraten, pflegen und stylen lassen wollen. Meine Stärken und Schwerpunkte sind die Piroche Kosmetik, das Hairstyling sowie die Farb- und Stilberatung. Mit Ausnahme der Kosmetik biete ich meine Dienstleistungen auch mobil, also außerhalb des Salons, an. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Mit zwei kleinen Kindern geht es natürlich manchmal recht turbulent zu, aber mit der Unterstützung der Schwiegereltern, meiner Eltern und meines Mannes klappt es im großen und ganzen gut. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Für mich ist es ganz wichtig, mein Wissen und meine Erfahrung auch an jüngere Kolleginnen und Kollegen weiterzugeben, deshalb hatte ich nebenbei auch Fachseminare ab. Es fällt mir aber nicht leicht, vor vielen Menschen unbefangen zu sprechen, daher möchte ich mich auf dem Gebiet der Präsentation und Rhetorik noch weiterbilden. Ansonsten ist die regelmäßige fachliche Fortbildung ein Fixpunkt in meinem Berufsleben, da ich natürlich stets am Puls der Zeit sein muß. Mindestens einmal im Jahr besuche ich ein Fortbildungsseminar für Kosmetik, Hairstyling oder Farb- und Stilberatung, um auf dem laufenden zu bleiben. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man kann nie genug lernen - gerade in diesem Beruf sind regelmäßige Schulungen und Trainings sehr wichtig. Es gibt kein Seminar, das nichts bringt, man lernt immer irgend etwas dazu. Entscheidend ist auch die Wahl des Lehrbetriebes, in vielen Salons wird den Lehrlingen in fachlicher Hinsicht zu wenig beigebracht. Wer nach einem Jahr noch immer nur Haare aufkehren und Kaffee kochen darf, sollte die Lehrstelle wechseln. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Derzeit modernisieren wir das Haarstudio, um den Kunden noch mehr Annehmlichkeiten zu bieten, und ich arbeite an der Etablierung der Piroche Kosmetik Sparte. Unser Motto: Innere Harmonie gibt einem guten Aussehen den richtigen Glanz.

✱ Schwarz Albin

IMMOBILIEN Schwarz & Schwarz

www.schwarz-schwarz.at

● Zur Person

Beruf: Immobilientreuhänder. Funktion: Handelsrechtlicher Geschäftsführer und Teilhaber. Tätig bei: Schwarz & Schwarz OEG, Immobilienverwalter und Makler., 8010 Graz, Holgasse 8. Geboren - Datum, Ort: 20. März 1970 Graz. Familienstand: Verheiratet mit Nina. Eltern: Dagmar und Albin. Hobbies: Laufen, Schwimmen, Radfahren, Snowboarden.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura stieg ich im Jahre 1990 in den elterlichen Betrieb ein und absolvierte hier die Ausbildung zum Immobilientreuhänder. Seit dieser Zeit bin ich nun in diesem Unternehmen tätig, das ich gemeinsam mit meiner Schwester führe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, gut schlafen zu können, meinen Kunden in die Augen schauen zu können und mit geringen Sorgen durchs Leben zu gehen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Obwohl wir die Größe unseres Betriebes in den letzten 17 Jahren verdreifacht haben, war es uns immer wesentlich, den persönlichen Kontakt zu unseren Kunden so gut wie möglich aufrechtzuerhalten. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Meine Devise ist, daß man alles zumindest versuchen sollte. Wenn man etwas nicht versucht, weiß man nie, ob man es auch schaffen würde; wenn man es jedoch versucht, hat man den halben Weg schon hinter sich. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Als wir den Betrieb übernahmen, versuchten wir von Beginn an, neue Kunden zu akquirieren, was anfangs nicht so erfolgreich war; erst im Laufe der Zeit konnten wir dann einen gewissen Kundenzuwachs verzeichnen, interessanterweise nicht durch Werbung, sondern eher durch Mundpropaganda. Seit dieser Zeit betrachte ich mich als erfolgreich. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die Entscheidung, die Ausbildung zum Immobilientreuhänder zu absolvieren, ist aus heutiger Sicht durchaus eine erfolgreiche. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Es ist zwar immer zweckmäßig, zum Beispiel bei Seminaren zu hören, wie andere Kollegen oder auch der Vortragende bestimmte Probleme lösen, aber in unserem Beruf ist es doch zielführender, kreativ zu sein. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Hier möchte ich meine Schwester, die auch meine Firmenpartnerin ist, nennen, die mit mir gemeinsam den Betrieb in den letzten Jahren dorthin geführt hat, wo wir jetzt stehen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? In unserem Beruf ist die Kundenzufriedenheit die wichtigste Anerkennung. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Vor allem im Bereich der Hausverwaltung kommt es oft vor, daß wir bei auftretenden Problemen sozusagen der Prellbock sind, an dem aufgestaute Emotionen abgeladen werden. Man muß dabei versuchen, ruhig zu bleiben und sich nicht provozieren zu lassen, um die Situation möglichst zu entschärfen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr große. Wenn das Team nicht zusammenpaßt, entsteht eine gewisse Unruhe im Betrieb, die schwer zu überwinden ist. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Das wichtigste Kriterium ist der gute Umgang mit Kunden, der in unserem Beruf einen wesentlichen Faktor darstellt. Darüber hinaus legen wir auch großen Wert auf die Lernbereitschaft eines potentiellen Mitarbeiters sowie auf dessen Bereitschaft, sich ins Team einzufügen. Sehr wichtig sind auch - gerade im Bereich der Hausverwaltung - Verläßlichkeit und Genauigkeit. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Eine unserer Stärken ist zweifellos unsere ständige Erreichbarkeit. Weiters sind wir dafür bekannt, bei auftretenden Problemen offen an diese heranzugehen und den Kopf nicht in den Sand zu stecken. Daneben möchte ich auch die Seriosität unseres Unternehmens hervorheben, die sicherlich auch ein Grund dafür ist, daß wir schon seit 1908 in der inzwischen vierten Generation am Markt sind. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Wir sehen den Mitbewerber nicht als Feind, sondern pflegen einen eher kollegialen Umgang. Wir sind auch mit zahlreichen Mitbewerbern befreundet. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da wir ein Familienbetrieb sind, ist es unvermeidbar, Berufliches auch ins Privatleben mitzunehmen, um Probleme, die während der Arbeitszeit auftreten, dort in Ruhe auszudiskutieren. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Fortbildung ist in unserem Beruf ein ständiger Prozeß. Neben dem wöchentlichen Studium von Fachliteratur und der regelmäßigen Beschäftigung mit der Judikatur bei auftretenden Problemen besuchen wir auch regelmäßig Seminare, um auf dem neuesten Stand zu bleiben.

Copyrighted material

录

- auch international -, die zufrieden mit unserer Leistung sind. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Hartnäckigkeit und der Glaube an sich selbst sind ausschlaggebende Faktoren. Wenn ich von mir selbst nicht überzeugt wäre, wie sollte ich dann andere von mir überzeugen? Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Mit der Agentur bedeutete natürlich der erste Auftrag als Claudia Seebacher Erfolg, da ich diesen nicht als Nina Stern abschloß. Ich arbeite mit zwei Namen. Erfolgreich fühlte ich mich auch, nachdem ich den Sprung in die Selbständigkeit wagte. Als Nina Stern bedeutete natürlich meine erste Single im Jahr 1998 Erfolg. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Als Imitation ist man im Musikgeschäft nur eine billige Kopie, das Original existiert bereits. Darum muß man sein eigenes Ding durchziehen, um erfolgreich zu sein. Ich bin, wie ich bin - auch als Nina Stern. Die Leute merken, wenn etwas gekünstelt ist. Einzigartigkeit ist sehr wichtig. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Für mich bedeutet jeder Publikumspreis Anerkennung. Je weiter oben man auf der Karriereleiter steht, desto dünner wird die Luft. Deshalb bildet Ned vielleicht die schönste Anerkennung für Erfolg. Auch die langjährige Zusammenarbeit mit Kunden wie den Surfern, Carl Peyer oder der Jazz Gitti sind eine wichtige Form der Anerkennung. Wenn internationale Leute wie Chris Norman oder John Kelly auf unsere gute PR-Arbeit aufmerksam werden, dann ist das einfach großartig. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Sie nehmen mich als echte Sängerin wahr, die an ihrer Tätigkeit Spaß hat. Die Leute merken das. Ich wirke nicht nur als liebes Mädel, sondern bin es auch. Wir machten vor einiger Zeit bei der Serie „Tausche Familie" mit, wo wir die Punk-Rock-Kult-Truppe Drahdiwaberl zu Gast hatten. Wir trafen schon Welten aufeinander... Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Ich bin gerne mit Leuten zusammen und habe Spaß am Beruf. Ich fühle mich irgendwie in einer heilen Welt, was vielleicht ein wenig kitschig klingt. Ich bin ein lieber und netter Mensch, weil ich überzeugt bin, daß sich mit einem Bitte und Danke auch heute noch viel erreichen läßt. Ich glaube an meinen Erfolg und an den Erfolg meiner Kunden. Wäre ich von der Single eines durch uns betreuten Künstler wie z.B. Carl Peyer nicht überzeugt, wie sollte ich dann einen Redakteur von der Qualität überzeugen? Zudem ist in meiner Branche eine maßlose Liebe zum Beruf gefordert. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Derzeit absolviere ich eine Schauspielausbildung, die mich auf Trab hält. Zudem probe ich natürlich regelmäßig meine Auftritte. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Meines Erachtens ist eine gute Ausbildung eine wichtige Grundbasis. Ich erledige die Buchhaltung für das Unternehmen. Eigentlich wollte ich nie einen traditionellen Beruf erlernen, sondern immer nur singen. Heute bin ich meinen Großeltern dankbar, daß sie darauf bestanden haben. Entscheidend ist, daß man an sich selbst glaubt und auch kritikfähig ist. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ohne Ziele gibt es keine Motivation mehr, und darum verfolge ich noch viele Ziele für die Agentur, privat und als Nina Stern. Wichtig ist es, Ziele und Visionen zu verfolgen und die Träumereien beiseite zu lassen! Ihr Lebensmotto? Überzeugt und motiviert meine Ziele erreichen.

✱ Seeck Peter

● Zur Person

Beruf: Manager. Funktion: Prokurist. Tätig bei: Fis Organisation GmbH., 22047 Hamburg, Am Stadtrand 52. Geboren - Datum, Ort: 12. Oktober 1965, Hamburg. Familienstand: Verheiratet mit Melanie. Eltern: Erika und Uwe. Hobbies: Lernen und Verstehen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Wesentlich waren stets die Momente, in denen eine neue Erkenntnis ein bis dahin als sicher geltendes Paradigma substantiell in Frage stellte und so neue Entwicklungs- und Reifeprozesse ermöglichte. Nach dem Abschluß meiner Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann in Hamburg wechselte ich in die gerade aufkeimende Computerbranche. Zwei Jahre arbeitete ich in der kleinen Firma Shogun Computer Studio, dann bereitete ich den Schritt in die berufliche Selbständigkeit vor. 1984 machte ich mich als Programmierer selbständig und knüpfte Kontakte zur Firma Fis, wobei die Zusammenarbeit so gut verlief, daß Fis mich 1985 einstellte. Hier war ich in den Bereichen Programmieren, Konstruktion von Maschinen, Elektronik und Elektromechanik tätig und konnte zahlreiche Erfahrungen sammeln. Als es keine weitere Herausforderung mehr gab, verließ ich Fis, kehrte zurück in die Selbständigkeit und betrieb erfolgreich einen Groß- und Einzelhandel mit EDV-Anlagen, bis die großen Discounter den Markt beherrschten. 1996 kehrte ich zurück zu Fis, wo ich im kaufmännisch-elektronischen Bereich (Bürosoftware) als freier Mitarbeiter tätig war, bis ich mich 2000 erneut von Fis trennte. Zu dieser Zeit begann der Internetboom. Ich gründete eine erfolgreiche Medienagentur, beschäftigte mich mit dem Programmieren von Webseiten bis hin zum Support für andere Web-Agenturen, bis die Auswirkungen des 11. September auf den Weltmarkt und den Internetboom auch meine Firma erreichten. 2003 erhielt ich das Angebot der Fis, wieder mitzuwirken, und seit August 2004 leite ich gemeinsam mit meinen Kollegen Torsten Becker und Peter Schreiber (Geschäftsführer) die Fis Organisation GmbH.

FIS
FULL INFORMATION SERVICE
FIS Organisation GmbH
www.fiscard.de

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg bedeutet für mich in erster Linie innere Zufriedenheit, unabhängig von meiner erreichten Position. Im wirtschaftlichen Bereich bedeutet Erfolg für mich Fortschritt - dieser kann geistiger oder monetärer Natur sein. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend waren der innere Antrieb, der Wille zur Veränderung und auch der Leistungswille, etwas wirklich anzupacken. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Denen begegne ich entschieden und entschlossen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ein Erfolgsgefühl verspürte ich bereits sehr früh, schon nach Schul- und Lehrabschluß. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Nach meiner Erfahrung ist Originalität eindeutig der bessere Weg zu herausragendem Erfolg. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mich prägte Sigurd Schreiber, ehemaliger Eigentümer und Gründer der Firma Fis. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich habe zu den Partnerunternehmen, zu allen Menschen, die länger mit mir zusammenarbeiten, ein fast freundschaftliches Verhältnis. Viele ehemalige Geschäftspartner sind heute persönliche Freunde. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ein großes Problem ist die praktisch nicht vorhandene

Copyrighted material

Verständigung zwischen dem klassischen Sicherheitsbereich und dem IT-Sicherheitsbereich, die sich beide komplett getrennt entwickelten. Dadurch entstehen Lücken. Fis (gut positioniert in der klassischen Sicherheit) erkannte dieses Problem und arbeitet an einer Lösung in Kooperation mit Aladdin Knowledge Systems, Weltmarktführer in IT-Sicherheit. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich werde als freundlicher, kollegialer Mensch gesehen, als sehr logisch denkend, manchmal aber auch als „gespalten", denn wenn es um wesentliche Entscheidungen geht, blende ich Persönliches aus. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Neben fachlicher Qualifikation sind Leistungswille und Loyalität entscheidend. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wir pflegen ein fast familiäres Betriebsklima und beteiligen unsere Mitarbeiter am Erfolg. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Unser Umgang miteinander ist kultiviert. Das Bestreben unseres Unternehmens ist es, durch Qualität zu überzeugen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das geht sehr einfach, denn ich tue nur das, was sich mit meinem Privatleben vereinbaren läßt. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Bei neuen Herausforderungen stellt sich die Zeitfrage nicht. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Nicht immer kann man seinen Wunschberuf auf geradem Weg erreichen. Es ist nie zu spät, über Umwege doch noch zum Ziel zu kommen, wenn man es wirklich will. Jede Generation muß auch Verantwortung für das Wohl der folgenden Generationen übernehmen. Ihr Lebensmotto? Ich forme mir meine Welt selbst.

✱ Seelos Karl

● Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Karl Seelos Karosseriebau., 6122 Fritzens, Innstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 23. Juli 1953, Innsbruck. Familienstand: Verheiratet mit Emma, geb. Anfang. Kinder: Marco (1978) und Carl (1982). Eltern: Gertraud. Hobbies: Betrieb und Design.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule und des Polytechnischen Lehrganges begann ich die dreijährige Lehre zum Autospengler, die ich im Jahre 1981 abschloß. Anschließend war ich in zwei mittelständischen Unternehmen in führender Position tätig. Ich absolvierte dann auf eigene Kosten die Meisterprüfung, die sich in vier Teilbereiche gliederte: Autospengler, Kupferschmied und Dachspengler, Karosseur, Karosseriebauer und Karosseriebautechniker. Um die Meisterprüfung erfolgreich abschließen zu können, wurde ich damals von meinem Arbeitgeber freigestellt. Doch nach Ablegen der Meisterprüfung stellte sich heraus, daß ich nicht mehr in die Firma zurückkehren konnte. Da der Markt zu jenem Zeitpunkt gesättigt war, war ich anschließend neun Monate arbeitslos. Ich beschloß daraufhin, mich selbständig zu machen. Um mich von den zahlreichen Mitbewerbern in dieser Branche abzuheben und meine eigenen Kernkompetenzen zu verbessern, bildete ich mich kontinuierlich bei weltweit bekannten Designern weiter. Dort wurde mir das nötige Know-how in den Bereichen Formenbau, optische Gestaltung und Materialtechnik vermittelt. Seit 1984 bin ich selbständiger Karosserietechniker, der Baubeginn des neuen Unternehmensgebäudes erfolgte 1987. Ich begann mir einen Kundenstock aufzubauen, was ein sehr steiniger Weg war. Mittlerweile blicken wir nach 20 Jahren jedoch auf einen großen Kreis zufriedener Kunden zurück, wozu namhafte Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Politik und Sport gehören. Zu unseren Kunden zählen unter anderen Queen Elizabeth, Prinz Albert von Monaco und auch der Prinz von Brunei. Wir sind in folgenden Bereichen erfolgreich: Umfallinstandsetzung, Exklusivumbauten, Prototypenbau und Design und Innovativlackierungen. Wir waren unter anderem auch für die Karosseriemodifikationen für das schnellste Serienauto der Welt (Ferrari F 50) zuständig und führten einige Ferrariumbauten für die Vereinigten Arabischen Emirate durch. Auf vielen Messen waren und sind wir immer noch mit Exponaten vertreten, wie auf der EXPO 2000 in Hannover, auf der IAA Frankfurt und bei der Singapur Motorshow. Auch meine Söhne Marco und Carl begannen sich früh für meinen Betrieb zu interessieren. Sie wurden bei mir ausgebildet und erhielten außerdem die Begabtenförderung für Lehrlinge des Landes Tirol.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn ich ein ehrgeiziges Ziel erreicht habe. Erfolg ist jedoch nie zu Ende, da es immer neue Herausforderungen gibt. Ich habe bei Null angefangen und sehr viel erreicht. Das ist meines Erachtens ein schöner Erfolg. Man kann alles erreichen, denn nach oben hin ist alles offen. Mein Erfolg ist daher noch nicht zu Ende. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich sehe mich auf alle Fälle als erfolgreich. Ich habe sehr viele Preise gewonnen, und das Medienecho ist enorm. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine Familie hat eine große Rolle gespielt - meine Frau und unsere beiden Söhne, die gemeinsam mit mir arbeiten. Und natürlich war die Unterstützung durch mein Team ein wichtiger Aspekt. Jeder einzelne ist mit Leidenschaft bei der Sache und setzt sein Herzblut ein. Wir besprechen alles gemeinsam und treffen auch alle Entscheidungen gemeinsam, wir sind mit Engagement bei der Sache und legen eine enorme Einsatz- und Leistungsbereitschaft an den Tag. So läßt sich alles erreichen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es gibt zahlreiche große Persönlichkeiten und Prominente, die mir imponiert haben. Besonders Starkoch Eckart Witzigmann hat mich sehr beeindruckt und mir sehr viele Tips gegeben, wie man an Herausforderungen herangehen soll. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Wir haben große Anerkennung erfahren - einerseits in menschlicher Hinsicht, andererseits auch in beruflicher. In unserer Branche sind wir Vorreiter und auf vielen Gebieten ohne Konkurrenz. Das werte ich auch als große Anerkennung. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unser Team spielt eine große Rolle und macht neben unseren Designs und unseren Fahrzeugumbauten eine der Stärken unseres Unternehmens aus. Wir beschäftigen langjährige Mitarbeiter und arbeiten sehr gut zusammen. Wesentlich ist auch, daß wir menschlich geblieben sind, was in der heutigen Zeit auch sehr viel zählt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche war nie einfach. Da die ganze Familie im Unternehmen tätig ist, lassen sich Beruf und Privatleben nicht trennen. Meine Frau entlastet mich komplett, was private Dinge betrifft. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich habe mich ständig weitergebildet, bei den unterschiedlichsten Designern gelernt und auch dafür gesorgt, daß mein Team immer am neuesten Stand der Technik ist. Das ist in unserer Branche sehr wichtig, auch weil wir uns immer wieder mit der Entwicklung von Prototypen beschäftigen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Es gibt immer neue Herausforderungen, an die ich mit Freude und Leidenschaft herangehen möchte. Ich möchte, daß sich meine Tätigkeit weiterhin durch Fleiß und Ehrlichkeit auszeichnet. Ein wichtiges Ziel ist für mich auch, später den Betrieb gut an meine Söhne übergeben zu können. Bis dahin möchte ich aber weiterhin durchstarten. Ihr Lebensmotto? Zusammenkommen ist ein Beginn - Zusammenbleiben ist ein Fortschritt - Zusammenarbeiten bringt Erfolg.

Copyrighted material

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich meine Ziele erreichen und mit meinem Berufsleben zufrieden sein kann, bin ich erfolgreich. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich hoffe, daß ich erfolgreich bin, möchte meine Leistungen aber lieber von anderen beurteilen und einschätzen lassen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? In erster Linie Talent für das ausgeübte Handwerk. Mein Vater stellte mir frei, welche Berufsrichtung ich einschlagen wollte, und so konnte ich schon relativ früh meine eigenen Entscheidungen treffen. Weiters versuchte ich immer, den Betrieb möglichst familiär zu führen, was zu einer großen Zufriedenheit meiner Mitarbeiter beitrug. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Wir führten verschiedene Arbeiten für den Orden der barmherzigen Schwestern durch und hatten im Zuge dessen mit einem von allen sehr gefürchteten, strengen Architekten zu tun, wobei wir die einzige ausführende Firma blieben, die niemals Konflikte mit ihm auszutragen hatte, und das bestätigt mich auf meinem Weg. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Es gibt keinen genauen Zeitpunkt oder ein entscheidendes Ereignis. Ich wuchs im Laufe der Jahre mit den Anforderungen und empfand jedes Einzelstück, das von mir geschaffen wurde, als persönlichen Erfolg. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Originalität ist die Essenz unseres Berufes, da jedes Erzeugnis von uns ein Einzelstück ist. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? In jedem Fall mein Vater, der mir damals schon die Entscheidung überließ, in welchem Betrieb ich meine Lehre beginnen wollte, er war aber in weiterer Folge auch ein sehr strenger Lehrmeister, von dem ich keine Bevorzugung gegenüber anderen Mitarbeitern erwarten durfte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Wenn unsere Kunden mit unserer Arbeit zufrieden sind und uns im optimalen Fall sogar weiterempfehlen, so daß wir wieder neue Aufträge für den Betrieb lukrieren können, empfinde ich das als Anerkennung. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche, daher versuche ich immer, den Betrieb so familiär wie möglich zu führen, um eine angenehme Arbeitsatmosphäre zu gewährleisten. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Wichtig sind entsprechendes fachliches Wissen und natürlich auch verschiedene menschliche Komponenten, die allerdings von Fall zu Fall differieren. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Wir streben immer ein friedvolles Miteinander an und ich treffe mich auch heute noch oft mit Kollegen aus unserer Branche, um verschiedene Probleme zu diskutieren. Eigentliche Konkurrenz in diesem Sinne gibt es nicht, da sich jeder auf sein eigenes Gebiet spezialisiert und manchmal auch Kunden an Kollegen verwiesen werden, sollten die Anforderungen nicht dem jeweiligen Spezialgebiet entsprechen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das gelingt mir eigentlich sehr gut, obwohl es ab und an schon vorkommen kann, daß ich Überstunden machen muß. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Es gibt für unseren Beruf eigentlich keine wirkliche Fortbildung, wir befinden uns aber ohnedies in einem ständigen Prozeß des Lernens und der Weiterentwicklung. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Jeder sollte seinen Berufsstand hoch halten, egal in welcher Branche. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte so lange wie möglich in meinem Beruf weiterarbeiten und weiterhin höchste Qualität bieten.

✱ Seisenbacher Peter

● Zur Person

Beruf: Sporttrainer. Funktion: Selbständiger Unternehmer. Tätig bei: Budoclub Wien., 1030 Wien, Blattgasse 6. Geboren - Datum, Ort: 25. März 1960, Wien. Ehrungen: Ehrenzeichen der Republik Österreich, Ehrenzeichen der Stadt Wien, Goldenes Sport-Ehrenzeichen, Sportler des Jahres, Weltmeister 1985, Olympiasieger 1984 und 1988. Hobbies: Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bereits seit meinem sechsten Lebensjahr betreibe ich Judo. 1980 begann ich beim Bundesheer diesen Kampfsport professionell auszuüben. Meine sportliche Karriere dauerte bis 1988, in dieser Zeit konnte ich viele sportliche Erfolge erzielen, ich wurde unter anderem 1985 Weltmeister sowie 1984 und 1988 Olympiasieger. Von 1988 bis 1992 war ich Generalsekretär der Österreichischen Sporthilfe, seit 1992 arbeite ich als selbständiger, freier Sporttrainer im Budoclub Wien. Neben dieser Tätigkeit beschäftigte ich mich auch mit unterschiedlichen anderen Projekten.

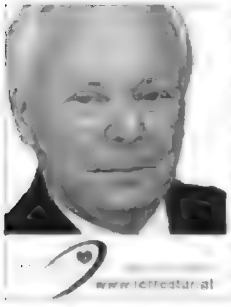
● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, sich Ziele zu setzen und diese zu erreichen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Richtig erfolgreich sind Menschen, die von ihren Ideen nach einiger Zeit leben können, ohne sich weiterhin anstrengen zu müssen. Da ich nach wie vor arbeiten muß, um Geld zu verdienen, kann ich nicht sagen, daß ich erfolgreich bin. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die permanente Analyse der jeweiligen Ist-Situation, die Fähigkeit, Fehler zu erkennen, die Einstellung, mich nur mit den Besten zu vergleichen und konsequentes Handeln nach einer vorangegangenen Analyse. Wann und wie erkannten Sie Ihre Fähigkeiten? Ich wurde von meinem Trainer darauf aufmerksam gemacht, daß ich viel erreichen könnte, wenn ich hart daran arbeiten würde. Für meine sportlichen Erfolge sind ein guter Trainer und Management hauptverantwortlich. Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt? Nein, ich dachte nicht daran, diesen Weg zu gehen, wußte aber auch nicht, welchen Beruf ich ausüben wollte. Was ist für Erfolg hinderlich? Im Sport ist die Grenze der Konzentrationsfähigkeit eine Barriere, dasselbe gilt wahrscheinlich auch für das Geldverdienen. Wenn ich mich stärker darauf konzentrieren würde, könnte ich auch mehr verdienen, dazu habe ich jedoch keine sonderliche Lust. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Auch Fehlentscheidungen, die man konsequent genug durchzieht, lassen sich in Erfolge umwandeln. Es geht darum, zu handeln und nicht ewig zu zaudern. Ich treffe manchmal falsche Entscheidungen, die ich jedoch durch konsequente Verbesserungen in Erfolge wandle. Ist Imitation oder Originalität besser, um erfolgreich zu sein? Ich beschäftige mich mit einer japanischen Sportart und kann dabei nur die Philosophie der Japaner bestätigen: Zuerst kopieren und dann etwas Neues hinzufügen. Japan war bekannt dafür, Ideen und Produkte zu kopieren, sie in weiterer Folge zu verbessern und Neues hinzuzufügen. Solange man noch nicht fähig ist, etwas zu verbessern, ist Imitation der richtige Weg. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? In dieser Hinsicht bin ich mehr als zufrieden. Ich muß heute nicht mehr in der Zeitung erwähnt werden, um das Gefühl zu haben, anerkannt zu werden, eher das Gegenteil trifft zu. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Das kann ich schwer abschätzen. Im sportlichen Bereich werde ich sicher als erfolgreich eingestuft, beruflich bin ich einer von vielen. Welche Rolle spielt Ihr Umfeld bei Ihrem Erfolg? Ohne ein entsprechendes Netzwerk ist Erfolg nicht möglich. Es ist immer ein Netzwerk von gut zusammenarbeitenden Persönlichkeiten, das den Erfolg ausmacht. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Einerseits nach fachlichen Kriterien, aber auch nach persönlicher Sympathie - die Chemie muß stimmen. Wie motivieren Sie Mitarbeiter? Die Sache an sich muß die Motivation sein. Ich kann bei Schwierigkeiten nur helfen, wollen muß

Copyrighted material

aber grundsätzlich jeder selbst. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ohne Ziele kommt man nicht zum Erfolg. Das Leben wird aber recht einfach, sobald man sich Ziele gesetzt hat. Es wäre eine philosophische Frage, ob man Ziele eher erreicht, wenn man sich keine setzt und somit auch in keinen Wettbewerb tritt. Es wäre für mich interessant, einen Olympiasieger hervorzubringen, dazu muß jedoch das gesamte Netzwerk funktionieren. Eine Anmerkung zum Erfolg? Mein Trainer sagte mir, daß bei jedem Spitzenmann ein unbekannter X-Faktor eine tragende Rolle spielt. Tatsächlich macht diese nicht zu ergründende Unbekannte, die Teil der Persönlichkeit ist, letztlich jeden Champion aus.

✱ Seitinger Heinz Karl DDr. M.A.



● Zur Person

Beruf: Jurist, Handelsdelegierter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: TerreStar Austria GmbH., 1010 Wien, Wiener Börse, Schottenring 16, 2. Stock. Geboren - Datum, Ort: 20. Mai 1938, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Kinder: Susanne, Schöplensche Akte. Fachartikel. Ehrungen: Goldenes Ehrenzeichen des Landes Steiermark, 1971; Silbernes Ehrenzeichen des Landes Oberösterreich, 1979; Ehrenbürger von Chicago, 1988, Großes Goldenes Ehrenzeichen des Landes Steiermark, 1990; Silbernes Ehrenzeichen des Landes Wien, 1992; Goldenes Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich, 1992; Ehrenbürger von Sydney, 1993; Großes Ehrenzeichen des Landes Burgenland, 1993; Tiroler Adler Orden in Gold, 1996; Großes Goldenes Ehrenzeichen für Verdienste um das Bundesland Niederösterreich, 1996; Großes Ehrenzeichen des Landes Kärnten, 1996; Silbernes Ehrenzeichen des Landes Salzburg, 2000. Mitgliedschaften: Rotary Club Wien-West. Hobbies: Reisen, Lesen, Golf, Wandern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vortragstätigkeiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am 5. BRG, Kirchengasse in Graz studierte ich Rechtswissenschaften und Volkswirtschaftslehre an der Karl-Franzens-Universität. 1961 bis 1962 verbrachte ich nach Einräumung eines Stipendiums ein Studienjahr an der University of Toronto. Nach meiner ersten Dissertation mit dem Titel „Der Internationale Währungsfonds von Bretton Woods bis heute" und darauffolgender Promotion zum Doctor juris verfaßte ich eine zweite Dissertation mit dem Titel „Exchange Rates: Stable or Fluctuating". Von 1962 bis 1963 nahm ich das Angebot eines Teaching Fellowship an der Johns Hopkins University in Bologna/Italien an. Am 1. Oktober 1964 trat ich meinen langjährigen Dienst in der Außenwirtschaftsorganisation für die Wirtschaftskammer Österreich an. Als Handelsdelegierter waren meine beruflichen Stationen folgende: von 1966 bis 1968 war ich als Deputy Trade Comissioner in New Orleans tätig, von 1968 bis 1971 als Deputy Trade Comissioner und Vizekonsul bei der Austrian Trade Commission in Singapur und als Interimsleiter der Außenhandelsstelle Karachi in Pakistan, und ab 1971 leitete ich für sechs Monate interimistisch die Außenhandelsstelle in Kinshasa in Zaire. Von 1972 bis 1978 bekleidete ich die Funktion des Commercial Counsellors in Khartoum (Sudan). Bis 1981 war ich als Ländereferent für Nordamerika für die Wirtschaftskammer tätig. Im Anschluß daran bis 1988 wirkte ich als Austrian Trade Commissioner in Chicago. Weitere vier Jahre verbrachte ich im Amt des Konsuls (Commercial) im Austrian Foreign Trade Office in Sydney, wo ich ich 1990 auch die Position des Chairman bei der European Travel Commission bekleidete. Von 1992 bis 1995 war ich Marketing Manager der Wirtschaftskammer Österreich. Ab 1995 war ich Austrian Trade Comissioner in Atlanta, weiters Commercial Counsellor and Defense Industrial Coordinator für die Österreichischen Botschaft in Washington DC, und schließlich Advisor to CEO bei der Austrian Business Agency in Wien. Seit 1. März 2007 habe ich die Position des Geschäftsführers des Satelliten-Kommunikationsunternehmens TerreStar Austria inne. TerreStar Austria ist eine hundertprozentige Tochter des amerikanischen Unternehmens TerreStar Global und macht die Kommunikation direkt von einem Satelliten auf das Handy und andere elektronische Geräte möglich. Nur eine kleine Veränderung im Chip ermöglicht es, auf dem Handy im Notfall über Satelit telefonieren zu können. Insofern sorgt unser System für höchste Sicherheit in Ernstfällen. Unsere Kunden können jederzeit unabhängig von äußeren Umständen kommunizieren. Wir ergänzen bestehende Kommunikationssysteme auf dem heimischen Markt, unsere Kunden bestehen einerseits aus Institutionen wie Behörden oder Ministerien, weiters bieten wir unsere Dienste Unternehmen und Einzelpersonen an. Der Bereich, den die Satellitenkommunikation abdeckt, erstreckt sich bis nach Nordafrika und umfaßt die Türkei, die Ukraine, Rußland sowie Teile des Nordens von Skandinavien. In Europa wird derzeit die Zuteilung der Frequenzen durch die Europäische Union erwartet, ein entsprechendes Selektionsverfahren ist im Laufen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich definiere Erfolg als die Tatsache, gebraucht zu werden, egal, ob in privater oder in beruflicher Hinsicht. Es ist ein Ausdruck der Wertschätzung, gefragt zu sein, unabhängig vom Alter. Außerdem freut es mich, andere an meinem Erfolg teilhaben zu lassen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich empfinde mich als erfolgreich, weil ich in meinem Alter noch gefragt bin, und meine neu übernommene Aufgabe als Geschäftsführer macht mir sehr viel Spaß. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich denke, daß ich sehr kommunikativ bin. Es bereitete mir immer Freude, Menschen zu treffen, und an diesem Umstand wird sich kaum etwas ändern. In meiner Laufbahn war bisher mein Rat gefragt, jetzt als Geschäftsführer bin ich selbst beim Machen. Ich arbeite gerne und kann nicht nachvollziehen, warum Menschen schon früh die Pension herbeisehnen. Solange mir meine Aktivitäten Spaß machen, möchte ich beruflich aktiv sein. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Das ist der einzige Punkt, an dem ich das Alter als Wert einbringe. Je älter ich werde, desto langweiliger empfinde ich die „Spielchen", die im Wirtschaftsleben vorherrschen, auch wenn ich die Spielregeln kenne. Heute finde ich es als unnötig, jemanden aus Gedankenlosigkeit oder aus einem Gefühl des Ärgers heraus weh zu tun. Verletzungen vermeide ich strikt. Auch suche ich keine Schuldigen. Ich lasse Standpunkte anderer offen zu, auch wenn ich mit der vorgetragenen Sicht der Dinge eventuell schon vertraut bin. Am meisten lernt man übrigens beim Zuhören und wenn man Fragen stellt. Ich freue mich, wenn jemand in einem offenen Gespräch direkt ausspricht, was er wirklich meint und nicht um den heißen Brei herum redet. Es gibt Grenzen, auch in Gesprächen, die zu wahren sind. Außerdem meine ich, daß man niemanden fragen soll, worüber er nicht sprechen mag. Geht es einmal darum, Wissen zukaufen zu müssen, betrachte ich diesen Punkt nicht als Schande. Manchmal braucht man frischen Rat von außen, niemand kann alles wissen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Viele junge Menschen sind neugieng und fragen bei Älteren nach. Das habe ich früher auch getan und tue es heute noch. Ich meine, daß man Jüngeren als „big brother" ohne

Copyrighted material

Überheblichkeit seine Hilfe anbieten kann. Mentoring in Firmen ist eine gute Einrichtung. Jedenfalls ist es wichtig, die richtigen Leute zu fragen. Achtsamkeit in der Auswahl seiner Ansprechpartner ist in jedem Fall ratsam. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ein einschneidendes Erlebnis war die Geburt meiner Tochter. Sie reiste mit meiner Frau und mir um den Globus. In meinem Beruf, der viele Veränderungen mit sich brachte, dachte ich einfach nie daran, daß ich in einigen Jahren wieder weiterziehen muß. Ich tat so, als würde ich an dem Ort bleiben, wo ich mich gerade befand. Meine positive Grundhaltung ließ es zu, vieles zu vereinbaren. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Pflege Deinen Freundeskreis und schaffe Dir Netzwerke. Man muß Menschen nicht anrufen, nur weil man etwas von ihnen braucht. Man kann auch so zum Telefonhörer greifen und nach dem Befinden fragen. Außerdem rate ich zu lebenslanger Wachheit und Neugierde, Fachwissen veraltet allzu rasch. Man kann natürlich auf einer guten Fachausbildung aufbauen und sollte danach bestrebt sein, auf einem Gebiet mehr zu wissen als andere. Man braucht aber trotzdem einen breiten Horizont. Stipendien werden leider nicht voll ausgeschöpft. Ich erachte es wesentlich, ins Ausland zu gehen und sich Fremdsprachen anzueignen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte für TerreStar einen Beitrag leisten, das gewünschte Spektrum zugeteilt zu bekommen. Derzeit gilt es möglichst viele Dienstleistungen zu definieren und die EU-Agenden diesbezüglich zu unterstützen. Alles in allem möchte ich das Unternehmen mit Leben erfüllen. Es freut mich einfach sehr, Neues mit aufbauen zu können.

✱ Seitz Franz

● Zur Person

Beruf: Filmproduzent, Regisseur, Drehbuchautor. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Seitz Produktions GmbH., 80802 München, Reichstraße 8. Geboren - Datum, Ort: 22. Oktober 1921, München. Familienstand: Verheiratet mit Anneliese. Kinder: Dr. Gabriele (1946) und Dipl.-Ing. Peter (1947). Eltern: Franz (Regisseur) und Anni. Schöpferische Akte: Diverse Drehbücher. Ehrungen: Academy Award Oscar für den besten ausländischen Film („Die Blechtrommel"), Sieben mal Deutscher Filmpreis, zwei mal Bayrischer Filmpreis, zwei mal Bambi, vier mal Goldene Leinwand, Silberpreis Festival Moskau, Preis des sowjetischen Schriftstellerverbandes, Goldene Palme Cannes, Großes Bundesverdienstkreuz, Bundesverdienstkreuz 1. Klasse - bayerischer Verdienstorden, Staatsmedaille für besondere Verdienste um die bayrische Wirtschaft, Medaille „München leuchtet", Chevalier dans l'Ordre des Arts et des Lettres, Deutscher Videopreis, Berlinale Kamera. Mitgliedschaften: 1. Vorsitzender des Verbandes Deutscher Spielfilmproduzenten e. V., Mitglied im Präsidium der Spitzenorganisation der Filmwirtschaft e. V. und der Filmförderungsanstalt, 2. Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates des Filmfestes München, Mitglied des Beirates der Berliner Festspiele, Mitglied des Deutsch-Französischen Kulturrates (seit Bestehen), Vize-Präsident der Fédération International des Associations de Producteurs de Films. Hobbies: Reiten, Sport (Schifahren), Musik, Literatur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meinem Abitur 1940 studierte ich einige Semester Medizin und bildete mich anschließend als Autodidakt in Kunstgeschichte und Malerei fort. Zudem absolvierte ich ein Volontariat als Filmarchitekt bei Richard Eichberg. Seit 1951 bin ich Produzent. Ich habe bisher über 80 Spielfilme mit bekannten Regisseuren wie Roberto Rossellini, Georg Wilhelm Papst, Rolf Thiele, Rudolf Jugert, Helmut Käutner, Jean Marie Straub, Maximilian Schell, Hans W. Geißendörfer, Volker Schlöndorff und Louis Malle produziert. Ich arbeitete mit Schauspielern wie Ingrid Bergmann. 50 der Drehbücher habe ich selbst geschrieben und ein Dutzend der Filme selbst inszeniert. Viele meiner Filme haben Auszeichnungen erhalten, für „Die Blechtrommel" erhielt ich den Oscar.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist, wenn die Arbeit Freude macht, wenn man Spaß an einer Sache hat. Die größte Triebfeder ist nicht die Liebe zu einer Sache, sondern das Interesse, denn Liebe ist hoffnungslos. Wer freiwillig einen Beruf ausübt, der ihm keine Freude macht, ist meiner Ansicht nach dumm. Der wartet letztlich immer nur auf die Freizeit. Der erfolgreichste ist nicht der, der am meisten Geld mit seiner Arbeit verdient, sondern der, der alles mit Freude gemacht hat. Aber es ist natürlich angenehm, wenn sich Erfolg auch finanziell auswirkt. Die freie Entfaltung der Persönlichkeit gehört zu dem, was ich als Erfolg bezeichne. Zufriedenheit gehört auch dazu. Kommerzieller Erfolg allein macht den Erfolg nicht aus; Geld ist ein sehr angenehmes Element des Erfolges, aber nicht das entscheidende. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich glaube, daß ich erfolgreich bin, liegt daran, daß ich etwas mache, woran ich großes Interesse habe und das sehr vielfältig ist. Ich bin sehr gründlich und genau, wenn ich zum Beispiel einen Stoff recherchiere. Ich finde, man muß die einfachsten Sachen, die einfachen Filme, mit der selben Sorgfalt machen wie einen großen literarischen Film. Meiner Ansicht nach ist das schwierigste Genre die sentimentale Komödie. Es fertigzubringen, ein Lustspiel zu machen, bei dem die Leute auch gerührt sind, ist einfach toll und viel schwieriger, als hohe Literatur zu verfilmen. Für meinen Erfolg spielt sicher auch eine Rolle, daß ich sehr gut mit Menschen umgehen kann. Ich zeichne mich durch Kommunikations- und Kontaktfähigkeit aus. Die Familie, aus der ich stamme, spielt sicher eine Rolle bei meinem Erfolg, denn schon mein Vater war Regisseur. Meine eigene Familie hat insofern mit Erfolg etwas zu tun, als sie in der Größenordnung des Wünschbaren liegt. Es gab in meinem Leben besorgniserregende Elemente, aber eigentlich eher selten. Rückschläge nimmt man zur Kenntnis und denkt darüber nach, wie man sie wieder ausbügeln kann. Ich schöpfe viel Kraft aus guter Laune. Ich bin ein sehr heiterer Mensch und ärgere mich eigentlich nicht. Man könnte sagen, ich habe einfach ein sonniges Gemüt. Das gibt mir Kraft und hat mir schon in vielen Lebenslagen geholfen. Ich habe das heitere Gemüt meiner Mutter geerbt. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man sollte den Aufgabenbereich, die Lebensaufgabe danach auswählen, wie hoch das eigene Interesse daran ist. Man solle nur den Beruf ausüben, der einem auch wirklich Spaß macht. Und natürlich braucht man auch sehr großes Wissen. Bildung ist eines der wesentlichsten Elemente des Erfolges. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich schreibe momentan an einem Buch und habe einige Ideen für Drehbücher. Außerdem male ich.

✱ Semlitsch Hermann

● Zur Person

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: hgc Hotellerie & Gastronomie Consulting GmbH & Co KG., 6020 Innsbruck, Eduard-Bodem-Gasse 3. Geboren - Datum, Ort: 15. Mai 1963, Altneudörfl. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Silvia Moser.

Copyrighted material

Alltags? Ich verfolge meine Ziele sehr beharrlich, überlege mir den Weg dorthin und binde andere Personen mit ein - ein Beispiel dafür ist die Umstrukturierung meiner Abteilung in jeweils auf ein bestimmtes medizinisches Gebiet spezialisierte Departments. Das Team steht für mich im Vordergrund. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Eine wesentliche Entscheidung war sicherlich die Umstrukturierung in unserem Haus. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Großeltern und meine Eltern hatten maßgeblichen Einfluß auf meine Entwicklung. Mein Großvater gründete einen Wagnermeisterbetrieb im Waldviertel, der im Laufe der Zeit zu einem Maschinenverleih und in weiterer Folge zu einem Autohandel erweitert wurde, und ich verbrachte ab dem Alter von acht Jahren sehr viel Zeit in diesem Betrieb, was meinen Lebensweg sicher entscheidend beeinflußte. Ebenso prägte mich mein erster Primanus in Eggenburg, der fachlich und menschlich großen Einfluß auf mich hatte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Mein Strukturaufbau wird allgemein anerkannt und ist national bekannt, was ganz sicher eine Anerkennung für mich ist. Ich versuchte immer, alles richtig, es allerdings nicht jedem unbedingt recht zu machen. Den Konsens zwischen Aufgabe und Umsetzung zu finden, war allerdings nicht immer einfach. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Speziell auf dem Gebiet der Medizin unterliegen wir einer raschen Entwicklung, wobei der zusätzliche Nutzen für den Patienten oft in keiner Relation zum beinhaltenden Aufwand steht. Das Gespräch und die persönliche Untersuchung des Patienten sollten immer im Vordergrund stehen, zusätzliche diagnostische Methoden sollten nur zur Überprüfung und Ergänzung der Diagnose herangezogen werden. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Unsere Abteilung wir von unseren Zuweisern und den niedergelassenen Ärzten in hohem Maße akzeptiert, somit war mein Weg wohl der richtige. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter spielen eine sehr wesentliche Rolle, die Arbeit im Team steht für mich an erster Stelle. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Nachdem ich mich in den letzten Jahren sehr stark mit der Umstrukturierung des Hauses beschäftigt habe und diese Arbeit großteils nach außen wirksam war, möchte ich in nächster Zeit wieder verstärkt intern in der Abteilung arbeiten, um meinen jungen Kollegen wieder mehr zur Seite zu stehen und die interdisziplinäre Arbeit weiter zu forcieren.

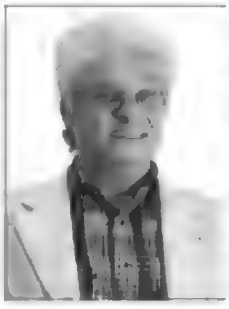
✱ Silberhorn Gerhard

● Zur Person

Funktion: Gewerberechtlicher Geschäftsführer, Verkaufsleiter. Tätig bei: Wiener Zeitung Digitale Publikationen GmbH , 1040 Wien, Wiedner Gürtel 10. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Daniela Taschner. Kinder: Martina (1980) und Michael (1981). Eltern: Magdalena und Franz. Ehrungen: Wehrdienstmedaille des Bundesheers. Mitgliedschaften: Grafischer Bildungsverband, Kultur- und Geselligkeitsvereine. Hobbies: Interaktion mit Menschen, Fotografie, Design, digitale Bildbearbeitung, Rockmusik, Laufen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1971 bis 1975 absolvierte ich in der Österreichischen Staatsdruckerei die vierjährige Lehre zum Setzer und besuchte die Berufsschule für das graphische Gewerbe. Nach erfolgreichem Lehrabschluß war ich als Setzer in der Arbeitsvorbereitung bei der Staatsdruckerei beschäftigt. 1987 qualifizierte ich mich beruflich zum Typografiker und 1992 zum Druckformentechniker. Außerdem absolvierte ich ab Ende der achtziger Jahre immer wieder Fortbildungen im EDV-Bereich, von Programmierung über Großrechneranlagen bis zur Datenbanktechnik, und war dann bei der Staatsdruckerei als EDV-Operator tätig. Aufgrund meiner Ausbildung kam ich 1992 in die computergestützte Produktionsplanung. Fünf Jahre später wurde das seinerzeitige Produktionsplanungssystem durch das BAAN ERP Enterprise Resource Planning abgelöst und ich zum Projektleiter für Produktion bestellt. 1998 wurde die Staatsdruckerei aufgelöst und in die Print Media Austria AG überführt. In diesem Unternehmen fiel unsere Abteilung unter der Bezeichnung APDD - Amtliche Publikationen und Digitale Dienste. Im Jahr 2000 verkaufte die Print Media Austria den APDD-Bereich an die Wiener Zeitung, der seither als Wiener Zeitung Digitale Produktionen GmbH firmiert. Ich war zunächst für die BAAN-Systembetreuung und Software-Entwicklung zuständig, ehe ich 2003 zum Verkaufsleiter bestellt und zum gewerberechtlichen Geschäftsführer ernannt wurde. Da wir digitale Produktionen auch als Dienstleistung für andere Unternehmen anbieten, gehörte die Weiterbetreuung der früheren Kunden aus Zeiten der Staatsdruckerei ebenso zu meinen Aufgaben wie die Akquisition von Neukunden. Inzwischen haben wir ein Team von drei Verkäufern und sechs Mitarbeitern in der Produktion. Wir bieten natürlich auch Digitaldruck an und zählen hier zahlreiche Firmen, Anwälte und Privatleute zu unserem Kundenkreis, für die wir im Digitalverfahren Kataloge, Mitarbeiterzeitungen oder andere Publikationen in kleineren Auflagen herstellen. Einer unserer interessantesten Kunden ist der Rechnungshof, wo die Vertraulichkeit hinsichtlich der Inhalte von Berichten an erster Stelle steht. Bis jetzt arbeiteten wir mit dem bewährten BAAN-System, demnächst steht die Implementierung eines neuen Systems (Pro Alpha) an, das weitaus flexibler ist.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist Erfolg gegeben, wenn sich meine persönlichen Intentionen mit den beruflichen Aufgaben decken und ich mit den Kollegen und Mitarbeitern gut auskomme. Ich würde meinen Erfolg nicht auf ständigem Zwist und Hader begründen wollen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, wobei ich aber ausdrücklich die Leistung meiner Mitarbeiter hervorheben möchte: Ohne sie könnte ich nicht erfolgreich sein. Ich bekam immer wieder neue Aufgaben und interessante Herausforderungen, die ich zur Zufriedenheit und zum Wohl der Firma bewältigen konnte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ganz essentiell für den beruflichen Erfolg ist meine Neugierde. Ich versuche immer, mein Know-how auf dem aktuellen Stand zu halten, um durch Neuerungen die wirtschaftliche Situation weiter verbessern zu können. Ich lasse mich dabei durch Rückschläge nicht abschrecken, nicht jedes Projekt oder jede Investition führt auch zum Erfolg. Wichtig ist, aus Fehlern zu lernen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? In meinem Job ist Flexibilität gefordert, denn heute werden Produktionen nicht mehr wie früher monatelang im voraus geplant, alles muß schnell und kurzfristig geschehen. Das ist aber gleichzeitig eine Herausforderung, die Spaß macht. In unserer Branche muß man in der Lage sein, kurzfristige Aufträge anzunehmen, auch wenn damit Wochenendarbeit und Überstunden verbunden sind. Der Wettbewerb wird immer härter. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Als ich mich vom herkömmlichen Setzer und Typographen zum EDV-Operator entwickelte, verspürte ich erstmals ein Gefühl des beruflichen Vorankommens. Ich glaubte - im Gegensatz zu vielen anderen damaligen Kollegen - an die Vorteile der neuen Technologie, machte Schulungen und aufgrund meines Spezialwissens auch

Copyrighted material

einen entscheidenden Karriereschritt. Diese Weichenstellung in Richtung Computer- und Digitaltechnik war eine der besten Entscheidungen meines Lebens. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Viele Kundenwünsche sind sehr individuell und manchmal auch für uns Neuland, daher können wir uns nicht nur auf unsere bestehenden Erfahrungen verlassen, sondern müssen immer wieder auch Originalität und Kreativität beweisen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Besonders geprägt hat mich der Geschäftsführer der Wiener Zeitung, Mag. Karl Schiessl. Er setzte Vertrauen in mich und bestellte mich nicht nur zum Verkaufsleiter, sondern auch zum gewerberechtlichen Geschäftsführer. Auch die damaligen Direktoren der Staatsdruckerei, Gerhard Gehmayr und Manfred Paula, förderten und motivierten mich, in die digitale Produktionsplanung zu wechseln. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Anerkennung ist für mich in erster Linie der wirtschaftliche Erfolg. Wir bewegen uns nicht mehr wie damals mit der Staatsdruckerei in einem geschützten Biotop, sondern müssen uns am freien Markt bewähren, was uns trotz vieler Schwierigkeiten auch gelungen ist. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Durch die Leistungserbringer aus den neuen EU-Beitrittsstaaten in Osteuropa sind wir stark unter Druck geraten, das Preisgefälle ist enorm. Personalintensive Dienstleistungen können dort wesentlich günstiger angeboten werden, als uns das möglich wäre. Ich gehe aber davon aus, daß sich die Situation in den nächsten Jahren entspannen wird, weil auch in den osteuropäischen Ländern jetzt in die jüngsten Technologien investiert wird, die Personal einsparen, und dieser Vorteil damit wegfällt. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie spielen eine ganz wesentliche Rolle. Es ist mir in unserem Unternehmen auch gelungen, die althergebrachten hierarchischen Strukturen zu durchbrechen. Wir pflegen zu den Mitarbeitern heute eine eher kollegial-freundschaftliche Beziehung, bei der aber natürlich klar ist, daß Leistung erbracht werden muß. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind äußerst flexibel und können Kundenaufträge auch kurzfristig berücksichtigen. Unterstützt werden wir dabei durch neueste Technologien wie zum Beispiel den Digitaldruck. Unsere Mitarbeiter sind sehr kreativ und verfügen über hohes Know-how. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Meine Lebenspartnerin Daniela achtet darauf, daß ich nicht völlig im Beruf aufgehe, sondern mir auch genügend Zeit für die Familie und Hobbys nehme. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Für einen guten Einstieg in unsere Branche ist heute der Besuch einer HTL auf jeden Fall erforderlich. Man muß offen sein für alle technologischen Entwicklungen und Neuerungen im grafischen Gewerbe, das reicht vom Internet bis zum Druck. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte weiterhin führender Position zum wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens beitragen. Ihr Lebensmotto? Achte und respektiere deine Mitmenschen - und genieße mit ihnen das Leben.

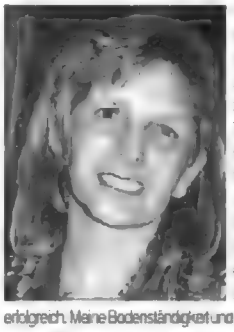
✱ Silly Barbara

● Zur Person

Beruf: Diplompädagogin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Lern- und Seminarinstitut Weiz, 8160 Weiz-Krottendorf, Gartengasse 15. Geboren - Datum, Ort: 5. Februar 1968, Graz. Hobbies: Lesen, Reisen, Arbeit mit Kindern und Jugendlichen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrtätigkeit an der Ellen Key Sonderschule in Graz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura verbrachte ich ein Jahr als Au-pair-Mädchen in England. Damals hatte ich die Zeit, in mich zu gehen und mir Gedanken über meine Zukunft zu machen. Mein Traum war es eigentlich immer schon, den Lehrberuf zu ergreifen. Schon zu meiner Schulzeit bemerkte ich als Klassensprecherin und auch Schulsprecherin, daß ich Führungsqualitäten besaß - auch wenn ich dieses Wort eigentlich nicht gerne verwende. Nach meiner Rückkehr nach Österreich absolvierte ich zunächst eine Ausbildung zur Trainerin für die Erwachsenenbildung und anschließend die Hauptschullehrerausbildung an der Pädagogischen Akademie. Nach erfolgreichem Abschluß meiner Ausbildung war jedoch - wie in dieser Sparte leider üblich - keine Stelle als Hauptschullehrer frei. Daher nahm ich vorläufig als Karenzvertretung einen Job bei der Österreichischen Post an; diese Möglichkeit ergab sich durch meine jahrelange Ferialarbeit während meines Studiums. Dort wurde ich zur Finanzberaterin ausgebildet, wobei ich meine eher mangelnden mathematischen Fähigkeiten durch das Talent, sehr schnell eine Vertrauensbasis zu den Kunden herzustellen, mehr als wettmachen konnte. Mit dem Hintergedanken, doch irgendwann vom Landesschulrat bezüglich eines freien Postens angerufen zu werden, wurde ich bei der Post jedoch immer erfolgreicher und stieg bis zur mobilen Finanzberaterin auf. 2001 kam dann schließlich der heiß ersehnte Anruf, und im Herbst desselben Jahres wechselte ich an eine Grazer Hauptschule, um endlich meinen Traumberuf ausüben zu können. Es war ein Sprung ins kalte Wasser, zumal diese Schule im unteren sozialen Bereich angesiedelt war. Das bedeutete vom ersten Tag an einen ziemlich massiven Konfrontationskurs seitens einiger Schüler, und ich betrachtete mich eher als Sozialarbeiterin denn als Lehrperson. Im Jahr darauf wurde ich in eine Schule im Süden von Graz versetzt, die das komplette Gegenteil meiner ersten Arbeitsstelle war. Hier galt ein Schüler bereits als verhaltensauffällig, wenn er mit einem Patschen um sich warf. Natürlich war hier der Unterricht von den Inhalten her auch viel besser durchzuführen. Dieser Ausflug dauerte allerdings nicht allzu lange, denn nach einigen Monaten wurde ich wieder an meine erste, etwas „schwierigere" Schule versetzt. Um mit dieser Problemstellung besser umgehen zu können, bildete ich mich im Bereich für Kinder mit speziellen Erziehungsbedürfnissen in Form einer zusätzlichen Ausbildung weiter. Dieser Schritt erfolgte zu einem großen Anteil auch aus reinem Selbstschutz. Meine weitere berufliche Laufbahn brachte mich in Folge nach Tragöß in eine Landhauptschule, zur Zeit ist meine Stammschule die Ellen Key Sonderschule für schwersterziehbare Kinder in Graz. Seit einiger Zeit führe ich in Weiz zusätzlich ein Lern- und Seminarinstitut, dessen Hauptinhalte neben Legasthenietraining und Lernbetreuung auch die Leitung von Seminaren im Bereich der Erwachsenenbildung in Kooperation mit der Volkshochschule umfassen.



● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, „authentisch" sein zu können, Herzlichkeit und Emotionalität zuzulassen - eben ich selbst zu sein. Auch die Tatsache, bei sogenannten Bauchentscheidungen die richtige Entscheidung zu treffen, werte ich für mich persönlich als Erfolg. Im Zusammenhang mit dem Lern- und Seminarinstitut bedeutet Erfolg für mich, andere dabei zu unterstützen, selbstdefinierte Ziele in der Gemeinschaft zu erreichen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich sehe mich als erfolgreich. Meine Bodenständigkeit und meine intuitiven Entscheidungen trugen dazu bei, jene Ziele, die ich mir gesteckt habe, auch zu erreichen und trotzdem meine Bescheidenheit beizubehalten. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich setze bei meiner beruflichen Tätigkeit meine persönlichen Stärken ein, und das ist wohl das Geheimnis meines Erfolges. Diese Einstellung versuche ich

Copyrighted material

Schauspieler Bourville und Otto Schenk. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Andere Menschen sehen mich wohl als erfolgreich, das merkt man am Applaus nach meinen Bühnenauftritten und nach der Vorstellung, das tut natürlich gut. Ihr Lebensmotto? Sich die innere Ausgeglichenheit bewahren.

✱ Sklarz Horst

● Zur Person

Beruf: Werkzeugdreher. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Sklarz Abwasser- und Umwelttechnik GmbH , 99891 Schwarzhausen, Inselsbergstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 28. Dezember 1944, Saatel/Ribnitz-Damgarten. Familienstand: Verheiratet mit Erna, geb. Brand. Kinder: Sören und Sirko. Eltern: Wilhelm und Hildegard. Mitgliedschaften: Kaninchenzüchterverein, Köhlerfestverein, Verband der deutschen Kanalreiniger. Hobbies: Wandern, sportliche Betätigung, Lesen, Gartenarbeit.

„So leben, daß auch andere Vorteile haben."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? In Mecklenburg geboren, wuchs ich in Hessen auf, besuchte die Schule, die ich mit der Mittleren Reife abschloß, absolvierte von 1961 bis 1964 die Lehre zum Werkzeugdreher, blieb in meiner Lehrfirma und studierte nach dem Wehrdienst von 1967 bis 1970 am Polytechnikum Friedberg/Hessen mit Abschluß Maschinenbauingenieur. Als Projektierungs-Ingenieur war ich in Bad Hersfeld tätig, bis ich 1971 in die DDR übersiedelte, um meiner Liebe zu folgen. Bis zur Wende war ich in volkseigenen Betrieben tätig: von 1971 bis 1976 als Projekt- und Invest-Ingenieur im VEB Umformtechnik Erfurt, von 1976 bis 1982 als Invest-Ingenieur im VEB Automobilwerk Eisenach und von 1982 bis 1990 als Ingenieur in der Hauptmechanik im VEB Uhrenwerke Ruhla. 1990 machte ich mich selbständig, zunächst als Handelsvertreter für Rohrenberger Werkzeuge für Kanalspülfahrzeuge, Kanal-TV-Fahrzeuge und Kanalreinigungsfahrzeuge. Nebenbei war ich zeitweise als Vertreter einer Bausparkasse tätig, bis ich mich endgültig für die technische Seite entschied. 1994 begann ich gemeinsam mit meinen Söhnen einen Servicebetrieb für die angebotene Technik aufzubauen, zunächst in einem stillgelegten DDR-Betrieb, 1995 errichteten wir eine Produktionshalle im Gewerbegebiet Schwarzhausen. 1996 startete die Entwicklung eines eigenen Produktes auf dem Gebiet der Druckprüfungstechnik, auf dem wir uns schließlich spezialisierten und heute in Deutschland Marktführer sind. Kontinuierlich läuft die Erschließung des internationalen Marktes: Ungarn, Tschechien, Slowakei und Südtirol, perspektivisch Dubai und Amerika.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit mir und meiner Arbeit zufrieden zu sein. Ich möchte mich bestätigt sehen für das, was ich leiste. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, in meinem Leben ging es etapperweise immer bergauf. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend waren vor allem meine richtigen Entscheidungen, zu denen ich stand und die ich auch zum Durchbruch brachte. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Herausforderungen und Problemen begegne ich stets zielstrebig und engagiert. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? In gewisser Weise beides. Man muß sehen, wo man steht, aber zuerst sollte man immer eigene Wege und Ideen verfolgen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Eltern prägten mich mit ihrer Erziehung zu einem ordentlichen, strebsamen Menschen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Im Moment sehe ich keine ungelösten Probleme, die Technik ist auf einem ausgeklügelten Stand. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich glaube, innerhalb der Branche bewundert man uns ob unserer Konstellation als Familienbetrieb und dafür, daß wir den Betrieb von Null an aufbauten. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Wir sind ein Team. Die Mitarbeiter spielen da eine große Rolle. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Meine Mitarbeiter bekommen regelmäßig Lohnerhöhungen, wenn es das Betriebsergebnis zuläßt. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich bin anerkannt, und meine Mitarbeiter sehen ihren Arbeitsplatz als sicher an. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Das sind vor allem Flexibilität und sehr hohe Qualität, die ständig verbessert wird. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich akzeptiere und begrüße den Wettbewerb, denn er belebt das Geschäft. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Der Betrieb ist allgegenwärtig und folgt bis ins Private. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Fortbildung erfolgt laufend, auch durch Lesen von Fachzeitschriften. Man wächst mit dem Produkt. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man muß nach vorn blicken, das Vorhandene ausbauen und dabei nach Nischen suchen. Ein zweites Standbein hilft, Durststrecken zu überstehen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich habe meine Ziele erreicht, die Firma ist gefestigt und hat eine überschaubare Größe. Ihr Lebensmotto? So leben, daß auch andere Vorteile haben.

✱ Slama Clemens

● Zur Person

Funktion: Küchenchef. Tätig bei: ella's bar.restaurant Assmina Restaurant GmbH., 1010 Wien, Judenplatz 9-10. Geboren - Datum, Ort: 13. Jänner 1983, Wien. Eltern: Hannes und Viveka. Hobbies: Kochen, Jagd.

„Die Entscheidung, in die Gastronomie zu gehen, sollte wohlüberlegt sein."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte eine Kochlehre im traditionsreichen Innenstadt-Restaurant „Zum Schwarzen Kameel". Nach vier Jahren wechselte ich zu Wein & Co in der Jasomirgottstraße im 1. Bezirk, wo ich drei Jahre als Sous-Chef tätig war. Die nächste Station war das italienische Restaurant Novelli, und als im Juni 2006 ella's bar.restaurant am Judenplatz eröffnete, erhielt ich hier die Stelle als Küchenchef. Aus dem ehemaligen Wirtshaus wurde ein modernes Lokal, in dem mediterranes „Soulfood" mit griechischem Touch auf der Speisekarte steht. Unser Chef ist selbst Grieche, und wir versuchen, inmitten der Wiener Innenstadt ein wenig von diesem Lebensgefühl zu vermitteln. Das Ambiente, der herrliche Gastgarten und die Küche mit frischen Mittelmeer- und Fischspezialitäten tragen dazu bei.

Copyrighted material

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet mir sehr viel. Wenn ich meine Ziele aus eigener Leistung erreiche und mit meiner Küche zur Zufriedenheit der Gäste beitragen kann, sehe ich das als Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Das Restaurant ella s ist ja noch relativ jung, doch die Geschäfte gehen sehr gut und ich denke, wir sind auf dem richtigen Weg. In diesem Sinne sehe ich mich auch als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe mich gegen eine Ausbildung an einer Gastronomiefachschule und für eine Lehre entschieden. Ich glaube, dieser praxisorientierte Weg war absolut richtig für mich. Mit Wille und Einsatzbereitschaft konnte ich mit 23, also in relativ jungen Jahren, bereits die leitende Position eines Küchenchefs erreichen. Der Wille und die Leidenschaft für das Kochen waren die Wegbereiter meines Erfolges, den ich aber immer im Zusammenspiel des ganzen Teams sehe. Vom Lieferanten über Küche und Service bis zur Geschäftsführung muß alles passen - nur dann können wir erfolgreich sein. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ich denke, in meinem Beruf ist es idealerweise eine Kombination aus beidem. Als Koch sollte man natürlich kreativ und originell sein, gleichzeitig kann man auf Bewährtes nicht verzichten. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich bin ein recht junger Küchenchef, trotzdem genieße ich die Anerkennung und den Respekt auch von älteren Kollegen. Ich verspürte nie Neid, die meisten Leute aus meinem beruflichen Umfeld gratulierten mir zu meiner Karriere. Auch privat wird meine Leistung anerkannt und gelobt, was mich natürlich sehr freut. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Das Team ist für den Erfolg ganz wichtig - dazu gehören aber nicht nur die Köche, sondern auch die Abwäscher. Jeder einzelne Mitarbeiter trägt zum Gesamterfolg bei. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Entscheidend ist für mich der persönliche Eindruck, das Auftreten eines Menschen. Neben der fachlichen Qualifikation sind auch Faktoren wie Selbstsicherheit und Arbeitswille entscheidend. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Reden, zuhören und für die Mitarbeiter da sein, wenn sie Unterstützung brauchen. Läuft alles gut und stimmt der Einsatz, dann spreche ich ab und zu auch Lob aus. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Wer sich für einen Beruf in der Gastronomie entscheidet, weiß, was auf ihn zukommt. Unsere Branche ist ja bekannt dafür, daß die Arbeitszeiten nicht immer familien- und freizeitfreundlich sind. Zu Beginn muß man sich daran gewöhnen, aber mit zunehmender Erfahrung spielt sich das ein. Ich jammere nicht, sondern mache das Beste aus der Situation. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Leider zuwenig, aber der Arbeitsalltag läßt eben kaum Freiraum für Weiterbildungsmaßnahmen. Ich würde zum Beispiel gerne die Lehrlingsausbildungsprüfung machen, doch bleibt mir dafür keine Zeit. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Die Entscheidung, in die Gastronomie zu gehen, sollte wohlüberlegt sein. Daher sollte jeder, der sich für diesen Beruf interessiert, einmal hinter die Kulissen blicken - es ist nicht so einfach, wie es vielleicht auf den ersten Blick aussieht. Das Gastgewerbe ist eine tolle Branche, wenn man mit Leib und Seele dabei ist. Es gibt aber auch einige Schattenseiten, und Menschen mit einer Acht-Stunden-Beamtenmentalität sind in diesem Beruf fehl am Platz. Die Zufriedenheit der Gäste steht im Mittelpunkt, und das erfordert eben oft überdurchschnittlichen Einsatz. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Für jeden Koch ist es wahrscheinlich ein Ziel, eines Tages als Küchenchef tätig zu sein - das habe ich trotz meiner Jugend bereits erreicht. Natürlich wäre es schön, sich einmal eine Haube oder einen Stern zu erkochen, aber das ist nicht mein vorrangiges Ziel. Es ist mir wesentlich wichtiger, daß die Gäste gern und oft zu uns kommen, sich wohlfühlen und die Küche genießen. Ich könnte mir auch vorstellen, irgendwann einmal im Ausland zu arbeiten und dort neue Erfahrungen zu sammeln.

✱ Smodics-Neumann Maria Mag. (FH)

● Zur Person

Beruf: Schneidermeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Smodics-Neumann Maria, Mag. (FH), Maßatelier., 1060 Wien, Stumpergasse 22. Geboren: Datum, Ort: 5 April 1970, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. (FH) Christian Smodics. Kinder: Tristan (2000). Eltern: Helmut und Martha. Schöpferische Akte: Diplomarbeit: Marketingmaßnahmen für bestehende Kleinstunternehmen in Gewerbe und Handwerk im Gespräch mit Banken. Ehrungen: im Tanzsport (Neumann und Neumann - gemeinsam mit Bruder): 1991 und 1993 Staatsmeistertitel im Formationstanz - Lateinamerikanische Tänze, 1994 Österreichischer Meister im Standardtanz Leistungsklasse B, 1996 Wiener Landesmeister Lateinamerikanische Tänze höchste Leistungsklasse; im Bekleidungsgewerbe: Frühjahr 2000 2. Platz beim Couturepreis der LI-Bekleidungsgewerbe. Mitgliedschaften: Wirtschaftsbund, TSK (Tanzsportclub) InTakt, Forum Wien. Hobbies: Lesen, Laufen und Tanzen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vortragende am WIFI Wien, Meisterprüfungsvorbereitungskurs für Damen- und Herrenkleidermacher; Funktionärin in der Wirtschaftskammer, Innungsmeisterin der Landesinnung Wien - Bekleidungsgewerbe, Bundesinnungsmeisterstellvertreterin.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Fachschule für Mode- und Bekleidungstechnik in Michelbeuern, an der ich 1989 maturierte. Im Anschluß daran erwarb ich in der Wiener Innenstadt in zwei verschiedenen Betrieben meine für die Meisterprüfung erforderliche Praxis, besuchte noch die Ausbildungslehrgänge für die Damen- und die Herrenmeisterprüfung und legte 1992 die Meisterprüfung für Damen- und 1993 für Herrenkleidermacher ab. Bereits während meiner Vorbereitung auf meine zweite Meisterprüfung begann ich nach einem geeigneten Geschäftslokal zu suchen und wurde schließlich im 15. Wiener Gemeindebezirk fündig, wo ich ein kleines Souterrainlokal anmietete, das ich ab 1993 als Alleinmeister betrieb. Erst 2001 zog ich in unser heutiges Geschäftslokal, was auch eine Vergrößerung mit sich brachte. Heute fertigen wir Ausstattungen für Turniertänzer, Synchronschwimmer und ähnliche Sparten an, haben uns aber auch auf die Herstellung von maßgefertigter Mode spezialisiert.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, meine mir selbst definierten Ziele zu erreichen, wobei ich nicht zwischen kleinen und großen Zielen unterscheide. Ich kann am Ende eines Arbeitstages ein kleines Ziel für mich erreicht haben, setze mir aber ebenso langfristigere Herausforderungen, für deren Umsetzung ich einen entsprechend höheren Zeitaufwand einkalkuliere. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da ich meine Ziele großteils verwirklichen konnte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich versuche mich in alle Personen, mit denen ich beruflich zu tun habe, bestmöglich hineinzuversetzen, wobei ich hier nicht zwischen Mitarbeitern oder Kunden unterscheide. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Eigentlich nicht, da ich von Anfang an in meinem Beruf akzeptiert wurde. Mir wurden bisher nie Steine in den Weg gelegt,

Copyrighted material

auch wurden nie abwertende Vergleiche mit männlichen Kollegen gezogen. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Eine erfolgreiche Entscheidung war rückblickend betrachtet sicherlich meine Betriebsgründung 1993, die zur damaligen Zeit keine Besonderheit für mich darstellte, heute aber ein Meilenstein meiner Karriere ist. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Frau Kommerzialrat Eva Wilinger, meine Vorgängerin als Innungsmeisterin, führte mich in die Branche ein und lehrte mich sehr viel Nützliches, auch wenn die Umsetzung ihrer Vorgaben oft nicht ganz einfach war und auch meist sehr strenge Regeln galten. Nicht zu vergessen ist natürlich meine Familie, die mich durch all die Jahre sehr unterstützte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Wenn meine Kunden fertiggestellte Stücke abholen und ich die leuchtenden Augen sehe, die meine Arbeit bewundern, ist das die größte Anerkennung, die mir in dieser Branche entgegengebracht werden kann. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ein Problem ist die Tatsache, daß von Unternehmen Produkte als Maßarbeit verkauft werden, die eigentlich keine ist. Unternehmen kaufen hier bereits fertige Produkte ein, die nur mehr geringfügig angepaßt und dann als Maßanfertigung verkauft werden. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Sicherlich unsere Zuverlässigkeit, die heute leider nicht überall selbstverständlich ist. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Es ist für uns in keinster Weise erstrebenswert, unsere Kunden mit allen Kleidungsstücken zu versorgen, die über das gesamte Jahr vonnöten sind. Für mich ist es zufriedenstellend, wenn - natürlich möglichst viele - Personen Kleidung für spezielle Anlässe bei uns anfertigen lassen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Beruf und Privatleben ließen sich, dank der Unterstützung meiner Familie, immer sehr gut vereinbaren. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Fortbildung ist für mich ein allgegenwärtiges Thema. Derzeit besuche ich eine berufsbegleitende Fachhochschule für Marketing und Sales. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Immer wichtiger werden die ständige fachliche Weiterbildung und die bestmögliche Harmonisierung des berufsspezifischen und kaufmännischen Denkens, ohne die sich wirtschaftlicher Erfolg nur sehr schwer verwirklichen läßt. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ein berufliches Ziel ist es, mein Studium erfolgreich abzuschließen und meine Tätigkeit in der Kammer weiter auszuüben, privat möchte ich weder mehr Zeit für gemeinsame Tätigkeiten mit meiner Familie erübrigen.

✱ Smutny Michael Mag.

INVEST KREDIT

www.investkredit.at

● Zur Person

Funktion: Executive Director, Abteilungsleiter International Corporates/CEE. Tätig bei: Investkredit Bank AG., 1013 Wien, Renngasse 10. Geboren - Datum, Ort: 8. Mai 1965, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Claudia. Kinder: Valentin (1993) und Severin (1996). Eltern: Ekkehart und Christa. Schöpferische Akte: Facharticel zum Thema Investkredit. Hobbies: Familie, Freunde, Reisen, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die erste wesentliche Station meiner Karriere war die Entscheidung, nach der Matura ein Wirtschaftsstudium an der WU Wien zu absolvieren, da dies die Basis und das Fundament für meinen weiteren beruflichen Werdegang war. Der zweite wichtige Schritt war mein Eintritt in die Investkredit Bank AG nach Abschluß des Studiums im Jahr 1989. Hier fand ich eine Unternehmenskultur und Mentoren vor, die ganz entscheidend zu meiner persönlichen Entwicklung beitrugen. Bei der Investkredit war ich zunächst als Kundenbetreuer Inland mit den Branchenschwerpunkten Tourismus, Immobilien, Automobilindustrie und Seilbahnwirtschaft tätig, ehe ich im Oktober 1995 als Account Manager in die Abteilung Internationales und Veranlagungsgeschäft wechselte. Parallel dazu war ich ab Juli 1995 mit der Geschäftsführung der Parkhotel Betriebs GmbH & Co. KG, der Besitzgesellschaft des Sheraton-Hotels in Salzburg, betraut. Im Herbst 1998 wurde dieses Projekt nach zahlreichen Verhandlungen mit dem Verkauf der Investkredit-Beteiligung abgeschlossen. Danach übernahm ich, zusätzlich zu meiner Tätigkeit in der Abteilung IVG, die Leitung des Referats Projektfinanzierung und Repräsentanzen. Im Januar 2002 wurde ich zum stellvertretenden Leiter der Unternehmensfinanzierungsabteilung bestellt, wo ich unter anderem für den Aufbau und die Integration der Geschäftsstellen Prag, Warschau, Frankfurt, Bratislava und ab 2004 auch für den Aufbau der Niederlassung in Budapest verantwortlich war. Seit Januar 2006 bin ich Abteilungsleiter International Corporates/CEE, seit Oktober 2006 außerdem stellvertretender Bereichsleiter „International Corporates and Markets". Insgesamt bin ich für acht ost- bzw. südosteuropäische Märkte verantwortlich, derzeit baue ich eine neue Geschäftsstelle in der Ukraine auf.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich eine gewisse Unabhängigkeit und Übernahme von Verantwortung; aber auch in der jeweiligen Funktion gebraucht zu werden und etwas bewegen zu können. Wenn ich in diesem beruflichen Umfeld Spuren hinterlasse, bin ich erfolgreich. Nach meiner Vorstellung hat Erfolg aber nichts damit zu tun, wieviel man verdient oder für wieviele Mitarbeiter man Verantwortung trägt. Ein Koch mit zwei Küchenhilfen in einem kleinen Restaurant kann höchst erfolgreich sein, gleichzeitig kann ein leitender Vorstand eines Großkonzerns relativ erfolglos sein. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, in bezug auf meine Lebenseinstellung sehe ich mich schon als erfolgreich. Für mich ist Erfolg eine vernünftige Mischung aus den eigenen privaten Interessen und dem, was ich im Geschäftsleben erreichen konnte. Ich denke, daß ich eine Form gefunden habe, die diese Bereiche halbwegs in Einklang bringt. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Zielstrebigkeit, Konsequenz und Nachhaltigkeit sind Eigenschaften, die sicher zu meinem Erfolg beigetragen haben. Ich habe für meine beruflichen Aufgaben immer viel Energie und Zeit aufgewendet. Außerdem glaube ich, von meinen Eltern und meinem Umfeld das richtige Rüstzeug mit auf den Weg bekommen zu haben. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich gehe Herausforderungen höchst analytisch und projektorientiert an und setze klare Prioritäten. Mein Arbeitsalltag ist also von einer strikten Methodik geprägt. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Eine Mischung aus beidem. Streng nach einem Lehrbuch vorzugehen ist wahrscheinlich ebenso wenig zielführend, wie nur auf seine eigene Originalität und Spontaneität zu vertrauen. Hier muß jeder seine ganz persönliche Formel finden, sonst wären ja alle erfolgreichen Menschen nach einem ganz bestimmten Muster gestrickt. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die Anerkennung im Unternehmen drückt sich durch Dinge wie die Übertragung immer verantwortungsvollerer Aufgaben, die Erteilung der Prokura oder die Ernennung zum Abteilungsleiter aus. All das steht dann auch in Zusammenhang mit finanziellen Vorteilen. Aber auch im Privatbereich erhalte ich durchaus Anerkennung. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Erfolg ist nicht das Ergebnis eines Einzelkämpfers, daher trägt auch jeder einzelne dazu bei. Meine Aufgabe ist es, die entsprechenden Rahmenbedingungen vorzugeben, um unsere Ziele zu erreichen. In meiner Abteilung trage ich Verantwortung für 15 Mitarbeiter in Wien sowie für weitere 35 Mitarbeiter in fünf osteuropäischen

Copyrighted material

Ländern. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Auf der fachlich-sachlichen Ebene müssen die Qualifikationen laut unserem Anforderungsprofil erfüllt sein. Auf der persönlichen Ebene muß die Chemie stimmen und der Bewerber eine möglichst hohe soziale Kompetenz für seinen Aufgabenbereich mitbringen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich gebe ihnen eine inhaltliche und sachliche Perspektive, damit der Job auch Spaß macht. Zweitens müssen die Unternehmenskultur und die hier hochgehaltenen Werte für die Mitarbeiter interessant sein. Darum versuche ich ein Klima zu schaffen, das von Wertschätzung geprägt ist. Der dritte Eckpfeiler ist ein faires, den Marktbedingungen entsprechendes Gehalt. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Der partnerschaftliche Umgang mit den Kunden zeichnet unser Unternehmen innerhalb der Bankenlandschaft aus. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das ist eine ganz schwierige Aufgabe, der Grat ist extrem schmal. Es gibt Phasen, wo ich zeitlich und energetisch über alle Maßen gefordert bin und mir wie ein Hamster in seinem Rad vorkomme. Obwohl ich recht gut organisiert bin, ist man in dieser Position weit weg von einer 40-Stunden-Woche. Mit hohem Energieeinsatz, straffem Zeitmanagement und dank der Unterstützung meiner Familie gelingt es aber, insgesamt ein halbwegs vernünftiges Gleichgewicht zu halten. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Für kleine Kurse und Lehrgänge verwende ich inzwischen vier oder fünf Tage pro Jahr. In meiner Funktion bin ich laufend gefordert, neue Inhalte anzupacken, und fühle aus dem täglichen Tun heraus, daß ich mich weiterbilde. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es gibt nichts Schlimmeres, als einen Beruf mit Widerwillen auszuüben. Daher empfehle ich jungen Leuten, sich für viele Dinge zu interessieren und das zu tun, was ihnen Spaß macht. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Bei der Investkredit Bank AG kann ich mir in puncto Karriere nur mehr schwerlich realistische Ziele stecken, da ich bereits ziemlich weit oben stehe. Aber natürlich gibt es kurzfristige, operative Ziele, die ich gemeinsam mit meinem Team und mit viel Freude an der Arbeit noch erreichen will. Privat möchte ich die Ausgeglichenheit meiner Work-Life-Balance weiter festigen oder sogar verbessern.

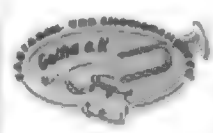
✱ Sobieray Peter

● Zur Person

Beruf: Jugendpfleger. Funktion: Leiter und Dirigent. Tätig bei: Fanfaren- und Showorchester Gotha e. V. Geboren - Datum, Ort: 18. August 1961, Gotha. Familienstand: Verheiratet mit Silke. Kinder: Sascha. Schöpferische Akte: Artikel in verschiedenen Zeitungen. Ehrungen: Träger der Verdienstmedaille der Bundesvereinigung deutscher Volksmusikverbände in Gold. Träger des Jugendförderpreises des Landkreises Gotha. Mitgliedschaften: Kreisjugendring Gotha, Landesblasmusikverband Thüringen. Hobbies: Handball, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich sehe meine Tätigkeit nicht als Karriere. Für mich ist wichtig, jungen Menschen die Möglichkeit zu bieten, ihre Freizeit sinnvoll zu gestalten, etwas zu lernen und sich der Welt zu präsentieren. Ich selbst fing im Alter von acht Jahren im Fanfarenzug an. Dieses Hobby entwickelte sich immer weiter. Nach dem Schulabschluß absolvierte ich eine Lehre zum Zerspanungsfacharbeiter und ging zur Armee. In dieser Zeit hörte der damalige Leiter auf, das Orchester war am Boden. Ich engagierte mich, übernahm 1984 die Leitung und baute das Orchester schrittweise auf. Beruflich wechselte ich in dieser Zeit von der Praxis in die Verwaltung und leitete das Gewerkschaftskulturhaus im Kraftfahrzeugwerk. Mir oblag somit die Betriebskultur. 1991 brannte das Kulturhaus ab, ich wurde arbeitslos. Über eine Arbeitsbeschaffungsmaßnahme stieg ich 1993 ins Orchester ein, engagierte mich in der Jugendarbeit und wurde 1996 als Jugendpfleger fest eingestellt. Ich entwickelte den anfangs reinen Fanfarenzug zu einem Orchester, das in Thüringen einzigartig ist. Unser ganz spezieller Sound rührt daher, daß die Originalbesetzung der ursprünglichen Fanfaren erhalten blieb. Als Laienorchester traten wir bereits europaweit auf (Frankreich, Spanien, Belgien, Slowakei, Tschechien, Polen und auch Monte Carlo) und erhielten vielfache Anerkennung.



Fanfaren- und Showorchester Gotha e.V.

Leiter und Dirigent Peter Sobieray

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich meine Arbeit ordentlich vorbereite und mit „meinen" Jugendlichen dann auftrete, wenn diese in der Öffentlichkeit stehen, durch Beifall Anerkennung erhalten und Aufwertung erfahren, dann ist das mein Erfolg. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mit ausschlaggebend war sicherlich die Weiterentwicklung vom Fanfarenzug zu dem Orchester, das wir heute sind – auch wenn wir damit Exoten sind unter den Blasorchestern. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Jeder Tag bedeutet eine neue Herausforderung, denn ich muß mich fast täglich auf eine neue Situation einstellen. Das Orchester leidet unter großer Fluktuation, bedingt durch die Ausbildungssituation der Jugendlichen und den Arbeitsmarkt. Viele wandern ab in andere Bundesländer. Da kontinuierlich zu arbeiten ist nicht einfach und erfordert Kraft und jede Menge Selbstmotivation, nicht zuletzt, weil ich auch Ansprechpartner für Probleme jeglicher Art bin. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Wir sind ein gefragtes Orchester. Ob das Erfolg ist, weiß ich nicht. 1999/2000 war das Orchester in so einer Form, daß wir internationale Anerkennung erfuhren. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Nein, ich tat alles aus eigenem Antrieb. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Finanzierungsfrage ist ungelöst. Das betrifft Berufsorchester genauso wie Laienorchester. Für uns ist dies besonders schwer, weil wir ausschließlich auf Sponsorengelder angewiesen sind. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter spielen eine ganz entscheidende Rolle. Ohne sie würden wir nicht so dastehen, wie wir sind. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Sie müssen wissen, was sie wollen. Wichtig ist, daß sie auch das tun, was sie sagen. Außerdem müssen sie als Vorbild fungieren und sehr motiviert und engagiert sein. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Mit Geld kann ich nicht motivieren. So bleiben nur die persönliche Anerkennung, unzählige aufbauende Gespräche und meine Einstellung, immer als Vorbild voran zu gehen. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Viele schätzen mich als sehr belastbar ein. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Stärke ist der Zusammenhalt im Orchester untereinander. Wir kümmern uns um die jungen Menschen, die sich für Musik interessieren, aber nicht das Geld für teuren Musikunterricht haben. Wir schaffen die Voraussetzungen, daß auch diese Jugendlichen ihren Weg gehen können. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das ist schwer, aber ich habe zu Hause Rückendeckung und die Unterstützung der ganzen Familie. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Laßt euch nicht hängen, sucht euch ein Ziel, kämpft dafür und gebt nie auf, so schwer es auch fällt. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein größtes Ziel ist es, das Orchester am Leben zu halten, damit es auch für die nachfolgenden Generationen immer wieder ein Anlaufpunkt ist.

Copyrighted material

um erfolgreich zu sein? Natürlichkeit und Originalität sind meines Erachtens die wichtigsten Faktoren, um erfolgreich zu sein und es vor allem auch zu bleiben. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Auf jeden Fall mein Vater, der mich durch seine lebensbejahende Einstellung sicherlich sehr prägte, und ein ehemaliger Gemeinderat, der mich durch seine ruhige Ausstrahlung lehrte, wie Politik auch ohne Streit funktionieren kann. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich freue mich, wenn ich auf der Straße angesprochen werde und lobende Worte höre. Das bestätigt immer wieder meinen eingeschlagenen Weg und motiviert mich, weiterzumachen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Speziell in unserer Gemeinde gibt es ein Problem mit der Nahversorgung. Nachdem der vorige Händler sein Geschäft geschlossen hatte, ist es uns leider bisher nicht gelungen, einen entsprechenden Ersatz zu finden. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche Rolle, da ich etwa ohne meinen Amtsleiter in der Anfangszeit wohl Probleme gehabt hätte, mich in meiner Tätigkeit als Bürgermeister zurechtzufinden. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Entscheidend sind Ehrlichkeit und die bestmögliche Umsetzung von Vorgaben, wobei ich auf letzteres besonderen Wert lege. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Durch Lob und Anerkennung, und überhaupt durch meine ruhige, positive Art, durch die ich meinen Mitarbeitern immer wieder vorlebe, daß in der Ruhe die Kraft liegt. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Stärken unserer Gemeinde sind sicherlich unsere Bürgernähe und unser Einsatz für die Probleme jedes einzelnen. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich bin jederzeit gesprächs- und kompromißbereit, da gerade in einer kleinen Gemeinde die Kommunikation das wichtigste Element darstellt, um Veränderungen umzusetzen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Bedingt durch die Politik bin ich auch an Wochenenden oft unterwegs, was aber dank einer sehr verständnisvollen Frau bisher keine größeren Schwierigkeiten bereitete. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? In meinen Funktionen als Bürgermeister und Landwirt besuche ich immer wieder verschiedene Kurse, genau quantifizieren läßt sich der zeitliche Aufwand dafür allerdings nicht. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Durch Fleiß und Engagement lassen sich alle Ziele im Leben erreichen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte meinen landwirtschaftlichen Betrieb in der jetzigen Form erhalten und meine Tätigkeit als Bürgermeister noch möglichst lange ausüben. Ihr Lebensmotto? Seh in jedem Menschen das Beste.

✱ Sowa Patrick

● Zur Person

Funktion: Küchenchef und Restaurantmanager. Geboren - Datum, Ort: 13. November 1983, Klagenfurt. Eltern: Heinz und Theresia. Schöpfensche Akte: Kompositionen als Singer/Songwriter (Englisch), Richtung: Folk/Lyrik. Ehrungen: 3. Platz beim Kochteamwettbewerb „Lion", Kärnten, 2002. Mitgliedschaften: Club der Kärntner Köche. Hobbies: Aktives Musizieren (Klavier, Baßgitarre, Gitarre und E-Gitarre), Fotografieren, Kunst und Kultur, Golf, Literatur (Gedichte schreiben). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Musiker.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte nach der Hauptschule und einem Jahr Landwirtschaftlicher Fachschule ab 1998 im Hotel Kamerhof am Faaker See eine Kochlehre. Nach erfolgreichem Abschluß im Jahr 2001 wechselte ich in das Hotel Wörth in Maria Wörth, wo ich als Chef Garde Manger für die kalten Speisen zuständig war, außerdem übernahm ich zu Beginn auch die Patissene. Das waren für mich jene Bereiche, bei denen man sich kreativ am meisten ausleben konnte. Nach dieser Saison ging ich in die Schweiz nach Samnaun, wo ich im Hotel Bündnerhof als Sous Chef arbeitete. Anschließend wechselte ich ins Restaurant Giersterbräu nach Wien und war dort ein halbes Jahr als Allerkoch tätig. Da ich seit jeher ein begeisterter Musiker bin, beschloß ich 2004, das Kochen ruhen zu lassen und mich ganz meinem großen Hobby zu widmen. Ich begann als Straßenmusiker, daraus entwickelte sich langsam die dreiköpfige Band „Butterkeks". Es war eine schöne Zeit und wertvolle Erfahrung, weil ich kompromißlos meinen Weg ging. Musik zu machen ist für mich ebenso eine Form, sich auszudrücken, wie Gedichte schreiben oder Kochen. Wir hatten etliche Auftritte in kleinen Clubs, auch die Kritiken waren recht gut, aber unser Verdienst war nicht so enorm, daß wir davon sorglos hätten leben können. Also wendete ich mich Anfang 2005 wieder meinem erlernten Beruf zu, ging nach Klagenfurt und kochte dort im besten italienisch-mediterranen Restaurant der Stadt, im mit drei Hauben ausgezeichneten Dolce Vita. Das war eine tolle Herausforderung, da ich einen italienischen Spitzenkoch, der zehn Jahre die Küche im Dolce Vita mitgeprägt hatte, ersetzen sollte. Es gab auch sehr viele Bewerber für diese Stelle, aber ich konnte mich mit meinem jugendlichen Elan durchsetzen. Ich blieb ein knappes Jahr, dann wurde mir der Streß in diesem Gourmettempel zu viel, und ich ging wieder nach Wien. Hier arbeitete ich kurze Zeit in einem Call Center, ehe mich mein früherer Chef vom Giersterbräu anrief und mir anbot, als Koch in sein Lokal zurückzukehren. Meine Bedingung aber war, daß ich nach 18 Uhr nicht mehr arbeiten muß, um genügend Zeit für die Musik und andere Dinge zu haben. Er ging zähneknirschend darauf ein. Es ist uns dann gelungen, mit dem bürgerlichen Wirtshaus Giersterbräu mit zwölfeinhalb Punkten in die Bewertung des Gault Millau aufgenommen zu werden. Trotzdem war es für mich ein Kompromiß, denn auf der Karte standen sich Wiener Schnitzel und Seetaufel, Tafelspitz und eingelegter Bachsaibling gegenüber. Ich sehe Kochen als eine Kunstform, und obwohl ich ab und zu gerne Wiener Küche esse, ist es nicht meine Art zu kochen. Daher arbeitete ich zwischendurch sehr erfolgreich im Call Center und war dann auch beim HPS Hierhold Presentation Service tätig. HPS ist ein Anbieter von Seminaren und Trainings im Präsentationsbereich, und es war ein guter Job, bei dem ich auch von zu Hause aus arbeiten konnte. Zu dieser Zeit war ich ein „Zerrissener", und ich überlegte, was mich an der Gastronomie eigentlich so stört, und warum ich trotzdem so gern koche. Ich kam zu dem Ergebnis, daß das größte Problem in der Gastronomie für mich die Gastronomen sind. Abläufe und Strukturen sind vorgegeben, und ich kann mich nicht nach meinen Vorstellungen entfalten. So reifte der Entschluß, mich selbständig zu machen, und ich begann ein geeignetes Lokal zu suchen. Ich fand eine leerstehende Location in der Burggasse. Deren Besitzer wollte sich dort seinen Traum mit einem eigenen Gastronomiebetrieb erfüllen, war damit aber etwas überfordert. Ich bot meine Hilfe an, und so entstand ein Suppenlokal, bei dem auch noch eine Grafikerin als Quereinsteigerin beteiligt war. Diese Konstellation war ein wenig unglücklich, da ich als Profi-Koch doch wesentlich höhere Ansprüche stellte als meine Kollegen. Ende 2006 sperrten wir den Suppeninbuß zu, und Mike Fromm, der Besitzer, beauftragte die Grafikerin Iris, daraus binnen zwei Monaten etwas Neues zu machen. Das klappte nicht so recht, und Mike meinte, ich solle mich der Sache annehmen. Mit Claudia Wegrostek fanden wir noch eine Investorin, die sich auch um soziale und künstlerische Belange kümmerte. So eröffnete nach einer mehrwöchigen Umbauphase Ende Februar 2007 das Sweet & Sour Café, und bald zählten wir auch Mitarbeiter von Werbeagenturen oder Plattenfirmen zu unseren Gästen. Die Küche war zu Beginn recht einfach gehalten, doch ich entwickelte sie immer weiter, und bald kamen die Gäste des Essens wegen. Die Sache erhielt eine gewisse Eigendynamik, als Schwerpunkt kristallisierte sich die gehobene, leichte Fischküche heraus. Das Sweet & Sour ging binnen kurzester Zeit ab wie eine Rakete, und plötzlich

Copyrighted material

Vorrichtungen sowie den Zusammenbau von Stahlkomponenten durch unsere bestens geschulten Facharbeiter. Durch die Investition in Fachausbildungen erlangten wir zudem die DIN 6700 Zulassung für das Schweißen von Komponenten von Schienenfahrzeugen, über die nur wenige Betriebe verfügen. So erhielten wir auch Zugang zu einem neuen Kundenkreis. Unser Unternehmen, 1870 als Fahrzeug- und Hufschmiede gegründet, blickt auf einen stetigen, erfolgreichen Aufstieg zurück.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg ist für mich nicht gleichzusetzen mit finanziellem Erfolg. Vielmehr bedeutet es, sich Ziele in einem vorgegebenen Zeitrahmen zu setzen und diese zu erreichen. Die Zufriedenheit ist der eigentliche Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin zufrieden mit dem, was ich aufgebaut und erreicht habe. Das ist aber kein Grund, sich zurückzulehnen, sondern bedeutet, ständig an sich weiterzuarbeiten und geistig aktiv zu bleiben. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Man benötigt eine gefestigte Basis an Wissen, finanzielle Möglichkeiten und Ehrgeiz. Außerdem sind Fleiß, Durchhaltevermögen und Vorbildwirkung wesentliche Merkmale eines erfolgreichen Menschen. Ebenso ist eine gesunde Risikobereitschaft Voraussetzung für Erfolg. Es ist ausschlaggebend, offen für Neues zu sein, neue Medien zu nutzen und auch in diese zu investieren. Diese Faktoren waren und sind mir wichtig, denn nur ein wachsendes Unternehmen ist erfolgreich. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Für mich gibt es kein unlösbares Problem. In erster Linie ist es entscheidend, Probleme nicht zu sehr zu analysieren, sondern einfach an sie heranzugehen. Sollte man scheitern, darf man nicht aufgeben. Aus eigenen Fehlern zu lernen ist lebenswichtig. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle. 80 Prozent unserer Mitarbeiter haben in unserem Unternehmen gelernt und sind nach Abschluß ihrer Ausbildung bei uns geblieben. Ein Betrieb muß seinen Mitarbeitern auch die Möglichkeit bieten, sich kontinuierlich fortzubilden, denn dadurch werden höhere Leistungen erzielt, was schließlich dem Unternehmen selbst wieder zugute kommt. Unsere Mitarbeiter sind hochqualifiziert und arbeiten an den modernsten Maschinen. Zusätzlich ist gegenseitiger Respekt Grundvoraussetzung für eine gute Zusammenarbeit. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Neben der ausgezeichneten Ausbildung unserer Mitarbeiter zählen Flexibilität sowie Handschlagqualität zu den größten Stärken unseres Betriebes. Durch unsere äußerst flexible Firmenstruktur und die effiziente Qualitätskontrolle (EN ISO 9001:9002) sind wir in der Lage, auch sehr kurzfristig geplante Aufträge pünktlich und zur vollsten Zufriedenheit unserer Kunden abzuwickeln. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Konkurrenz belebt das Geschäft. Nur wenn man besser, günstiger und schneller ist, erhält man den Auftrag. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Wenn man seine Arbeitszeit vernünftig und intensiv nutzt, ist die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben kein Problem. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Schulungen sind ein wichtiger Bestandteil, um auf dem Markt bestehen zu können. Wir investieren in jeden Mitarbeiter im Schnitt pro Jahr 30 bis 40 Stunden Fortbildung in den unterschiedlichsten Bereichen - diese reichen von ISO-Schulungen bis zu Schulungen im Bereich Sicherheitstechnik. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Die Basis des Erfolges ist eine fundierte Schulausbildung, da in unserer Gesellschaft Wissen immer stärker gefordert wird. Es ist entscheidend, seine Fähigkeiten zu erkennen und diese durch Weiterbildung zu fördern. Weitere wesentliche Faktoren sind Konsequenz und Zielstrebigkeit. Außerdem ist es oftmals unumgänglich, ein kalkulierbares Risiko einzugehen, um Fortschritte machen zu können. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Vorwiegend möchte ich unser Unternehmen in den nächsten Jahren zielsicher aufbauen, sodaß auch ohne mein Zutun gutes und wirtschaftliches Arbeiten gegeben ist.

Spasov Tomé

„Die meisten Kollegen kennen mich als offenen, hilfsbereiten Menschen."

Zur Person

Funktion: Geschäftsführer, Managing Director Security. Tätig bei: octacom GmbH., 1100 Wien, Wienerbergstraße 11/12a. Geboren - Datum, Ort: 16. Juni 1970, Gevgelija/Mazedonien. Familienstand: Verheiratet mit Sanja. Kinder: Milena (2004). Eltern: Vera und Risto. Hobbies: Lesen, Musik, asiatische Kampfkünste.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abitur am Gymnasium traf ich die Entscheidung, lieber zunächst eine kaufmännische Ausbildung zu absolvieren anstatt zu studieren, da man in der Praxis mehr lernt als beim Studium. Ich erlernte also zuerst den Beruf des Groß- und Außenhandelskaufmannes und studierte danach Betriebswirtschaftslehre und Chinesisch. Während des Studiums machte ich mich mit einer kleinen IT-Firma selbständig. Die erste wichtige Station meines Berufslebens war dann in München, wo ich zur Zeit des großen IT-Hypes bei einem Start-Up-Unternehmen als Vertriebsdirektor begann. Nach einem halben Jahr kündigte ich, weil ich mit der Strategie nicht einverstanden war und nicht mit ansehen wollte, wie Mitarbeiter ihre Arbeit verlieren. Danach heuerte ich bei einer Münchner Betriebsberatung an, wo ich mir die Grundlagen für meinen heutigen beruflichen Erfolg erwarb. Schließlich traf auch uns die IT-Krise, die Hersteller waren weniger bereit, Geld für Dienstleistungen und Beratung auszugeben. Ich hatte die Option, zu einem Hersteller zu wechseln, entschied mich aber 2002 für die Firma octacom, weil ich die reale, praktische Seite innerhalb eines Unternehmens kennenlernen wollte. Als Berater kann man zwar tolle Ideen haben, man sieht aber nur selten, wie diese umgesetzt werden und welche Probleme entstehen. Ich begann bei octacom als normaler Vertriebsmitarbeiter und strukturierte die Firma nach zwei Jahren zu einem Sicherheitsdistributor um. Wir verkaufen über Partner, nicht an den Endkunden. octacom networks bietet IT-Händlern Produkte, Lösungen, Services und Trainings im Sicherheits- und Netzwerkbereich an. Als ganzheitlich denkender Netzwerkdistributor unterstützen wir den IT-Fachhandel von der Netzwerkanalyse über Netzwerkplanung bis hin zu Netzwerkinstallation, Support, Training und Finanzierung.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist eine Kombination aus harter Arbeit, Hartnäckigkeit, Glück, tollen Kollegen und Intuition. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, die Ideen, die ich hatte, die richtige Auswahl der Hersteller und die guten Umsätze sind sichtbare Zeichen meines Erfolges. Erfolg ist aber nicht nur in Zahlen meßbar, sondern ist auch ein persönliches Gefühl. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren meine Vision und die Fähigkeit, abschätzen zu können, wie sich gewisse Branchen entwickeln werden. Ich habe bereits 2002 erkannt, daß der Bedarf an Sicherheit im IT-Bereich mit steigender Bedeutung des Internets rasant

Copyrighted material

zunehmen wird. Auf einen einfachen Nenner gebracht: Wir schützen die guten Menschen vor den bösen Menschen. Wichtig für den Erfolg ist auch, immer Alternativen parat zu haben. Funktioniert Plan A nicht, tritt Plan B in Kraft. Auf diese Weise erspart man sich Enttäuschungen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Imitation ist gut, um zu lernen; später sind aber Originalität und neue Ideen gefragt. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich wurde von Philosophen wie Immanuel Kant geprägt, als Mensch beeindruckt mich ganz besonders Mahatma Ghandi. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich kann meine Fähigkeiten sehr gut einschätzen und bin nicht hungrig nach Anerkennung von außen. Ich mache meinen Job nicht, um Anerkennung zu bekommen, sondern weil er mir Spaß macht und ich ihn für richtig und wichtig halte. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Zunächst achten wir auf Ausbildung und Lebenslauf, dann kommen Faktoren wie Eigenmotivation, Engagement und stabile private Verhältnisse zum Tragen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Der Großteil der Kollegen verfügt über eine hohe Eigenmotivation, die wir dann durch Anerkennung, die auch vor anderen ausgesprochen wird, unterstützen. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Die meisten Kollegen kennen mich als offenen, hilfsbereiten Menschen. Ich bringe beispielsweise Mitarbeiter mit dem Auto nach Hause, wenn sie länger Überstunden machen, oder auch nach Firmenfeiern. Ich bin auch kein nachtragender Mensch. Wenn Fehler passieren, wird darüber gesprochen, und dann ist die Sache erledigt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das ist eine große Herausforderung. Leider hat meine Familie aufgrund des beruflichen Engagements sehr wenig von mir, aber das ist die Kehrseite der Medaille. Erfolg hat den Preis, daß die Familie darunter leidet. Meine Frau muß nicht arbeiten, sie hat die Aufgabe, unsere Tochter gut zu erziehen. Die wenige Freizeit, die mir bleibt, verbringe ich aber sehr intensiv mit der Familie. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Weiterbildung betreibe ich meist in der Nacht am PC, außerdem lese ich sehr viel. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wenn sich ein junger Mensch etwas Sinnvolles und Realistisches in den Kopf setzt, soll er es auch mit allen Konsequenzen durchziehen. Man kann nur lernen, indem man etwas anfängt und auch zu Ende bringt. Der Weg zum Ziel ist wichtiger als das Ziel an sich. Auch Mißerfolge sind wichtig, damit man später den Erfolg zu schätzen weiß. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte in fünf Jahren mit ectacom soweit sein, daß mir mehr Zeit für die Familie und meine Tochter bleibt.

✱ Speiser Andreas

● Zur Person

Beruf: Koch und Manager. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: NELSON'S Bar-Restaurant JAS Gastro GmbH, 1040 Wien, Panigigasse 14. Geboren · Datum, Ort: 19. August 1969, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Alice Huber. Eltern: Helmut und Edith. Ehrungen: Persönlich: 2. Platz beim Kochlehrlingswettbewerb Wien (2. Lehrjahr), Lehre mit Auszeichnung abgeschlossen. Lokal: von „Bierpapst" Konrad Seidl mit „2 Krügerl" ausgezeichnet (2007). Mitgliedschaften: Naturfreunde. Hobbies: Segeln, Klettern, Schifahren, Garten, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1984 bis 1987 absolvierte ich die Lehre zum Koch im Restaurant Wieselburger Bierinsel. Anschließend ging ich auf Saison, war zunächst im Hotel Post in Seefeld tätig, leistete dann meinen Präsenzdienst ab und arbeitete schließlich wieder im Rahmen einer Saisonstelle im Hotel Lumbergerhof in Tannheim/Tirol. 1989 zog ich nach Wien, wo ich im Restaurant Steirer Stub'n fünf sehr schöne Jahre als Koch erlebte. Anfang 1995 absolvierte ich mit Erfolg die Konzessionsprüfung für das Gastgewerbe (inklusive Lehrlingsausbildung) und wechselte danach zu Do&Co ins Haas-Haus. Dort begann ich als Koch, stieg 1997 zum Sous-Chef und 1998 zum Küchenchef auf. Das war eine schöne, aber auch anstrengende Zeit, weil ich zusätzlich zu meiner normalen Tätigkeit im Haas-Haus mindestens zwei Mal pro Monat zu internationalen Events reiste, wo wir das Caterings für bis zu 8.000 Personen betreuten. 1999 wurde mir das zu anstrengend, und ich wechselte als Küchenchef in die Konditorei Oberlaa im 1. Bezirk, wo ja nicht nur Mehlspeisen und Süßes, sondern die komplette Palette eines Restaurants angeboten wird. Im Zuge dieser Tätigkeit war ich unter anderem bei der Ski-WM in St. Anton, wo ich mit unseren Patissiers den gesamten Dessert-Bereich verantwortete. In dieser Woche verköstigten wir rund 2.000 Gäste pro Tag, meine Aufgaben lagen vorwiegend im Organisatorischen und in der Qualitätskontrolle. 2002 zeigte mir ein Freund die Location in der TU, wo früher der erste senkrechte Windkanal Europas untergebracht war, und fragte mich, ob ich interessiert wäre, mich als Gesellschafter und Geschäftsführer an dem geplanten Lokal zu beteiligen. Das Projekt gefiel mir, und da ich ohnehin von der Küche ins Management wechseln wollte, trat ich im Oktober 2002 neben Harald Knoll und John Szevcuk als dritter Gesellschafter in die JAS Gastro GmbH ein und führe nun das Nelson's.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich heißt Erfolg, Freude am Beruf und Spaß an der Arbeit zu haben. Ein Berufsleben, wo das einzige Ziel das nächste Wochenende oder der nächste Urlaub ist, kann ich mir nicht vorstellen. Das Leben besteht aber natürlich nicht nur aus dem Beruf, daher gehört ein zufriedenes Privatleben und genügend Freizeit ebenfalls zum Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich kann meine eigenen Entscheidungen treffen und muß mir nicht vorschreiben lassen, welchen Weg ich wie zu gehen habe. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich denke, daß ich sehr gut mit Mitarbeitern umgehen kann, im Nelson's haben wir kaum Personalfluktuation. Eine angenehme, freundliche Arbeitsatmosphäre ist mir wichtig · sobald ich schlechte Stimmung unter den Mitarbeitern spüre, hake ich nach und versuche durch persönliche Gespräche das Problem zu bereinigen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich war immer stolz auf meinen Beruf und meine Erfolge. Schon in der Ausbildung konnte ich den zweiten Platz bei einem Kochlehrlingswettbewerb belegen, die Lehre schloß ich mit Auszeichnung ab. Ein Highlight war sicher auch meine Ernennung zum Küchenchef bei Do&Co. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich hatte viele gute Küchenchefs, von denen ich einiges lernen konnte, und mit den meisten verbinden mich noch heute Freundschaften. Außerdem beobachtet man als Koch natürlich die berühmten Kollegen, aber ein echtes Vorbild oder einen Mentor hatte ich nicht. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfahre Anerkennung durch das Lob der Gäste, aber auch durch die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Früher veranstalteten wir auch regelmäßig Events und Clubbings, doch beschwerten sich einige Anrainer über die Lärmbelästigung - interessanterweise auch an Tagen, an denen wir geschlossen hatten. Wir kämpften eine Zeit gegen die behördlichen Windmühlen, mußten aber schließlich aufgeben. Das war ein großer Wermutstropfen, da wir dadurch natürlich auch finanzielle Einbußen erlitten, die wir mittlerweile aber durch andere Aktionen wie den Sonntagsbrunch teilweise ausgleichen konnten. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie spielen die wichtigste Rolle, denn ohne ein eingespieltes, engagiertes Team wird man in der Gastronomie nie zum Erfolg kommen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Entscheidend ist, daß die Chemie stimmt, daß man sich menschlich versteht. Dann verlange ich Loyalität, Pünktlichkeit und Sauberkeit am Arbeitsplatz. Zu Beginn eines Dienstverhältnisses

Copyrighted material

Weichenstellung in meinem Leben, die ich ohne Unterstützung meiner Frau, der Familie und meiner politischen Freunde nicht geschafft hätte. Es gab zwar auch einige kritische Stimmen, die mir diesen Start ins Unternehmertum nicht zutrauten, aber ich konnte sie Gott sei Dank vom Gegenteil überzeugen. Es war zwar völliges Neuland für mich, aber mit der richtigen Einstellung, mit Fleiß und Einsatz ist es mir gelungen, die Konditorei auf Erfolgskurs zu bringen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich meine Unternehmensphilosophie in die Tat umsetzen kann, betrachte ich das als persönlichen Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, die Entscheidung für die berufliche Selbständigkeit war absolut richtig, und mittlerweile sehe ich mich auch als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine Philosophie ist einerseits höchste Qualität bei den Produkten, andererseits der freundliche und familiäre Umgang mit den Gästen. Außerdem halte ich gezieltes Marketing für ein wichtiges Instrument, und daher präsentiere ich mich zu bestimmten Anlässen auch gerne in der Öffentlichkeit. Da inzwischen auch zahlreiche Prominente - von Freddy Quinn über Tokio Hotel bis zu Gideon Singer - unsere Torten und Mehlspeisen zu schätzen wissen, wurde ich 2006 in einer Niederösterreichischen Tageszeitung als „umtriebiger Promibäcker aus der Südstadt" bezeichnet. Dieser Erfolg kommt natürlich nicht von alleine, ausschlaggebend dafür war der persönliche Einsatz der ganzen Familie. Auch meine Frau, meine Mutter und meine Schwester arbeiten im Betrieb mit. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Indem ich sie annehme. Kommt beispielsweise kurzfristig ein größerer Auftrag herein, werde ich ihn nicht ablehnen, auch wenn ich lieber nach Hause oder Schwimmen gehen würde. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Mein Steuerberater war zu Beginn skeptisch und meinte, daß ich mindestens fünf Jahre brauchen werde, um mit der Konditorei erfolgreich zu sein. Dank meines Geschäftssinnes und meines unermüdlichen Einsatzes stellte sich der unternehmerische Erfolg aber schon früher ein. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfahre täglich Anerkennung von unseren zufriedenen Kunden. Wir haben ein großes Stammpublikum, viele Leute kommen zwei oder drei Mal pro Tag zu uns. Auch Spitzenpolitiker gehören zu meinen Gästen und Freunden. Sie bestätigen mir immer wieder, daß ich mit dem Aufbau der Konditorei tolle Arbeit geleistet habe. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ein Problem, das aber nicht nur meine Branche, sondern fast alle Jungunternehmer betrifft, sind die vielen Stolpersteine, die einem Unternehmensgründer von den Behörden in den Weg gelegt werden. Ich hatte das große Glück, Hilfe von meinen politischen Freunden zu bekommen. Wer nicht über solche Kontakte verfügt, hat es in unserem Land schon schwer, die vielgepriesene Selbständigkeit erfolgreich in die Tat umzusetzen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Es ist nicht einfach, das richtige Personal zu finden - aber sobald man ein gutes Team beisammen hat, trägt es ganz entscheidend zum Erfolg bei. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich habe mit der Konkurrenz kein Problem, aber viele Mitbewerber haben mit meinem erfolgreichen Betrieb ein Problem. Leider ist der „Futterneid" stark ausgeprägt. Aber ich gehe meinen Weg und lasse mich durch nichts und niemanden aufhalten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Meine Frau Claudia hilft zwar in der Firma mit - sie kümmert sich um Buchhaltung, Werbung und viele andere Dinge -, ist aber noch anderweitig berufstätig. Der Betrieb nimmt mich natürlich zeitlich sehr stark in Anspruch, sodaß die gemeinsame Freizeit automatisch zu kurz kommt. Das ist eben der Preis, wenn man seinen Weg erfolgreich gehen will. Trotzdem gibt es deswegen keine großen Probleme, weil meine Frau und die Familie zu mir stehen. Und einmal pro Jahr genießen wir für zwei Wochen einen schönen, gemeinsamen Urlaub. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich stehe jeden Tag in der Backstube, kümmere mich um das Geschäft, pflege Kontakte und absolviere öffentliche Auftritte. Meist komme ich erst spät in der Nacht heim, da bleibt beim besten Willen keine Zeit für Fortbildung. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Jungen Menschen möchte ich raten, sich auf jene Dinge zu konzentrieren, die sie von Herzen gern tun. Steht zu euren Zielen, egal ob beruflich oder privat, verfolgt sie konsequent und setzt euch dafür mit voller Kraft ein. Wer sich selbständig machen will, sollte sich darüber im klaren sein, daß die ersten Jahre eine Investition in die Zukunft sind - der finanzielle Erfolg kommt nicht von heute auf morgen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich mache keine großartigen, weitreichenden Pläne, sondern nehme die Dinge, wie sie kommen.

Stangl Gerhard

Zur Person

Beruf: Gastwirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Zu den 3 Goldenen Kugeln, Kraemer & Stangl GmbH., 8020 Graz, Rösselmühlgasse 12. Geboren - Datum, Ort: 11. April 1956, St. Margarethen bei Lebring. Familienstand: Verheiratet mit Gabriela, geb. Arnold. Kinder: Nina (1980), Dominik (1984) und Antonia (1995). Eltern: Hertha und Eduard. Hobbies: Familie und Beruf.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Handelsschule arbeitete ich zunächst im Betrieb meiner Eltern, die eine Teigwarenfabrik in St. Margarethen bei Lebring besaßen. Im Alter von 21 Jahren machte ich mich selbständig und eröffnete gemeinsam mit meiner Frau, die aus einer großen Kaufmannsfamilie stammt, die Boutique „Ladychic" in der Grazer Innenstadt. Ende 1985 eröffneten wir in der Heinrichstraße im Grazer Universitätsviertel die damals größte Videothek Österreichs („Videoparadies"). Nächst der Videothek kauften wir ein einstöckiges, noch nicht fertiggestelltes Gebäude, das wir auf sieben Etagen aufstockten und die Räumlichkeiten unter anderem an Universitätsinstitute vermieteten. 1996 erwarben wir im Nahbereich der Videothek eine alte Gaststätte. Wir überlegten, wie wir mit den ansässigen etablierten gastronomischen Betrieben konkurrieren könnten, und eröffneten schließlich im Oktober 1996 unser erstes Lokal „Zu den 3 Goldenen Kugeln" als Unterhaltungs- und Speiselokal. Wir statteten einen Bereich des Lokals mit Billardtischen aus und boten lediglich drei Speisen zu günstigen Preisen zum Verzehr an. In weiterer Folge avancierte unser Betrieb immer mehr zum Speiselokal, weshalb wir die Räumlichkeiten endgültig zu einem Speiselokal umbauten. In den folgenden Jahren eröffneten wir weitere Gaststätten gleichen Namens in Graz, zunächst am Hauptbahnhof, weiters am Griesplatz, im Einkaufszentrum City-Park und am Riesplatz, unmittelbar an das Gelände des Landeskrankenhauses angrenzend. 2007 eröffneten wir unsere sechste Gaststätte im Einkaufszentrum Murpark.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß meine Frau und ich uns schon seit längerem keine Existenzsorgen machen brauchen. Auch die Tatsache, über gewisse Freiheiten zu verfügen und selbständig

Copyrighted material

als Politikerin immer wieder schöne Erfolge erzielen und den Menschen helfen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Es gibt sicher erfolgreichere Menschen als mich, aber in meinem Bereich sehe ich mich durchaus als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Als ich meine Karriere als Politikerin begann, merkte ich bald, daß ich etwas bewegen und für Menschen da sein kann. Das ist meine Triebfeder. Wenn ich mir etwas vornehme, bleibe ich auch dran und setze es nach Möglichkeit durch. Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags? Mit viel Charme! Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Frauen haben oft eine andere Motivation, sich in der Politik zu engagieren, als Männer. Sie haben es auch schwerer, weil man als Frau in der Organisation mehr kämpfen und arbeiten muß. Die Erwartungshaltung gegenüber Frauen ist einfach höher. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Als ich 1997 den Klub in Meidling übernehmen durfte, fühlte ich mich erfolgreich. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Meine Entscheidung den Lehrberuf zu ergreifen, war sicher richtig und prägend für mich. Ich bin nicht nur in der Politik, sondern auch als Lehrerin sehr engagiert. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ich empfinde Originalität immer als besseren Weg. Ich halte mich nicht einmal an vorgegebene Kochrezepte, sondern koche lieber spontan, intuitiv und nach meinen persönlichen Vorlieben. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich hatte einen sehr guten Kontakt zu Erhard Busek, und er motivierte mich auch durch seine „Grätzlarbeit", in die Politik zu gehen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich wurde vor einiger Zeit zur Lehrerin des Jahres gewählt. Das ist eine berufliche Anerkennung, die mich besonders freut. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Im schulischen Bereich ist die Integration von ausländischen Kindern und Jugendlichen nach wie vor ein ungelöstes Problem. Die Betroffenen müßten viel mehr unterstützt werden, dann würde man sich auch später viel Geld ersparen. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Dynamisch, erfolgreich und immer gut aufgelegt. Lachen ist die beste Medizin. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ich bin keine Einzelkämpferin, sondern eine Verfechterin der Teamarbeit - daher spielen die Mitarbeiter auch eine wesentliche Rolle. Erfolge werden gemeinsam erzielt. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Im Unterschied zu einem privatwirtschaftlichen Betrieb sind die meisten Mitarbeiter in der Bezirkspartei ehrenamtlich tätig. Mit den Interessenten führe ich Gespräche und achte darauf, ob sie Engagement und eigene Ideen einbringen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Indem ich selbst am meisten arbeite. Diese Vorbildwirkung motiviert am besten. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Hier geht es mir nicht anders als den meisten Menschen: Ich habe Freunde und Befürworter, aber auch Kritiker und Neider. Gegen qualifizierte Kritik habe ich nichts einzuwenden. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die ÖVP Meidling setzt sich mit aller Kraft für die Menschen im Bezirk ein, ihre Anliegen und Probleme sind uns wichtig, und das ist unsere größte Stärke. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Mit den Sozialdemokraten arbeiten wir fallweise zusammen, von den Freiheitlichen grenzen wir uns deutlich ab. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das funktioniert bestens, Beruf und Privatleben ergänzen sich perfekt. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Fortbildung spielte für mich immer eine wichtige Rolle. Ich begann ohne Matura als einfache Lehrerin für Werken und Hauswirtschaft, erst später holte ich das Lehramtsstudium für Mathematik und Informatik nach. Lebenslanges Lernen ist für mich kein leeres Schlagwort, sondern praktizierte Wirklichkeit. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Meinen Schülern versuche ich zu vermitteln, daß wir in einer leistungsorientierten Gesellschaft leben, wo eine gute Ausbildung und tägliches Lernen unverzichtbar sind. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? In der Politik ist es mein Ziel, den zweiten Platz in Meidling zurückzuerobern. Bei der letzten Wahl 2006 verpaßten wir den zweiten Platz um ganze elf Stimmen, das soll nicht wieder passieren. In meinem Beruf als Lehrerin bin ich sehr glücklich, ich lehnte sogar den Direktorsposten ab, damit ich weiterhin direkt mit den Kindern arbeiten kann. Ihr Lebensmotto? Politik ist nicht dazu da, Glück zu bringen, sie ist schon sehr gut, wenn sie Unglück verhindert.

✱ Steinböck Hannelore MedR. Dr.

● Zur Person

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: MR Dr. Hannelore Steinböck, Fachärztin für Kinderheilkunde und Jugendmedizin, Neuropsychiatrie des Kindes- und Jugendalters; Privat und alle Kassen., 1150 Wien, Pouthongasse 5-9/2/2. Geboren - Datum, Ort 23. Jänner 1942, Wien. Eltern: Dr. Marianne und Prof. Dr. Paul Krepler. Mitgliedschaften: Mitglied aller einschlägigen Gesellschaften. Hobbies: Laufen, Natur, Katzen, Lesen, Freunde, Garten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich an der Universität Wien Medizin und promovierte 1969 zum Doktor der gesamten Heilkunde. Anschließend trat ich in das St. Anna Kinderspital ein, wo ich meine Facharztausbildung in Kinderheilkunde absolvierte. Dabei ist zu erwähnen, daß Prof. Dr. Paul Krepler, mein Chef und Leiter des Krankenhauses, gleichzeitig mein Vater war - und Tochter des Chefs zu sein war nicht immer einfach. 1980 ging ich für ein Jahr nach Deutschland, wo ich in Berlin das Diplom für EEG und eine Ausbildung in Neuropädiatrie absolvierte. Zurück in Österreich mußte ich noch zwei Jahre warten, ehe ich auch im St. Anna Kinderspital ein EEG-Gerät bekam. Bis dahin hatte ich natürlich wieder einiges vergessen, sodaß ich 1982 bei Prof. Dr. Weinmann im Krankenhaus Schwabing, TU München, drei Monate lang mein Wissen auf diesem Gebiet auffrischte, wobei ich von Frau Dr. Herdan betreut wurde. 1983 starteten wir schließlich mit einem EEG-Labor im St. Anna Kinderspital. Ich fuhr jeden Monat zu Frau Dr. Herdan nach München, um mit ihr die EEGs zu besprechen. Parallel dazu war ich auch am AKH in der Kinderneuropsychiatrie und in der Psychiatrie Baumgartner Höhe tätig, ehe ich 1985 - nach 16 Jahren Ausbildung - den Zusatztitel Kinderneuropsychiatrie führen durfte. Mit der Einführung des EEG im St. Anna Kinderspital stieß ich zu Beginn auf keine große Gegenliebe. Ich mußte viel Überzeugungsarbeit leisten, konnte diesen Bereich letztlich erfolgreich etablieren. 1993 legte ich die EEG-Prüfung in Österreich ab, ein Jahr später eröffnete ich meine eigene Facharztpraxis, die ich neben meiner Spitalstätigkeit führte. Im Laufe der Jahre kam es immer häufiger zu Konflikten mit Prof. Dr. Gadner, der als Nachfolger meines Vaters das St. Anna Kinderspital leitete. Im Jahr 2001 verließ ich das Krankenhaus, ging mit 60 Jahren in Pension und widme mich seither ausschließlich meiner Praxis. Die Ordination läuft höchst erfolgreich. Patienten kommen aus ganz Österreich zu mir. Aber das Wichtigste ist: Die Arbeit macht mir große Freude! Meine Spezialgebiete sind Kinderneurologie und Kinderpsychiatrie. Ich betreue Patienten im Alter von 0 bis 18 Jahren ausschließlich in diesem Bereich. Die häufigsten Diagnosen sind Epilepsie, ADHD (Attention Deficit Hyperactivity Disorder), Kopfschmerzen und die Differentialdiagnosen.

Copyrighted material

entschied ich mich, die Installateurlehre zu absolvieren, die ich im Jahre 1957 abschloß. Anschließend war ich vier Jahre als Monteur in einer Firma in Schwaz tätig, bis ich im Jahr 1962 beschloß, mich selbständig zu machen. Ich besuchte die Meisterschule, legte im Jahre 1963 erfolgreich die Meisterprüfung ab und gründete anschließend mein eigenes Unternehmen. Ich gehörte zu den wenigen, die damals die uneingeschränkte Konzession im Heizungsbau erhielten. Mein Betrieb wuchs ständig und entwickelte sich weiter, und so beschäftigte ich schon im Jahre 1968 zwanzig Mitarbeiter. Aber auch der Beruf selbst veränderte sich laufend, wozu die Entwicklung am Kunststoffsektor ihr übriges tat. Die Arbeiten waren zwar körperlich nicht mehr so anstrengend, doch mit der technischen Entwicklung wurde unser Beruf aufwendiger, besonders was den Heizungssektor betraf. 1984 gründete ich die 1a Gruppe in Westösterreich, die ich in weiterer Folge aufbaute. Ich bekleidete im Laufe der Jahre noch weitere Positionen, so war ich lange Bezirksinnungsmeister, Mitglied der Meisterprüfungskommission, Vertreter des Tiroler Innungsausschusses für Energieersparung und Sachverständiger für Lehrlingsfragen. Im Jahr 1984 wurde mir vom Bundespräsidenten der Berufstitel Kommerzialrat verliehen. 1989 erstiegene ich ein größeres Areal in Schwaz und baute meinen Betrieb aus. Die gute Ausbildung meiner Mitarbeiter war mir immer sehr wichtig, da meines Erachtens der gut ausgebildete Lehrling von heute der qualifizierte Fachmann von morgen ist. So habe ich in den letzten Jahrzehnten 86 gewerbliche Lehrlinge, 18 Bürokaufleute und zwei Technische Zeichner ausgebildet. Mein Firmenziel war es immer, die Anliegen meiner Kunden rasch und kompetent zu erfüllen. Als besonderes Kundenservice bieten wir auch einen Wochenenddienst an.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Firma in der jetzigen Größe weiterzuführen. Ich möchte nicht expandieren, da sich sonst der direkte Kontakt zum Kunden nicht mehr in der jetzigen Form aufrechterhalten läßt. Erfolg bedeutet für mich auch, bestimmte Ziele zu erreichen. Ich bin schon sehr stolz darauf, durch harte Arbeit meine eigene Firma aufgebaut zu haben. Wenn mir die Kunden dafür Wertschätzung entgegenbringen, so ist dies Balsam für meine Seele. Auch gehört für mich zum Erfolg dazu, die Firma, die ich aufgebaut habe, erfolgreich der nächsten Generation zu übergeben. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich kann nicht alleine erfolgreich sein, sondern nur gemeinsam mit meinem Team. Meine Mitarbeiter sind für mich sehr wichtig. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Um Erfolg zu haben, sind meiner Meinung nach Fleiß und Glück notwendig. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ein bestimmtes Vorbild hatte ich nicht, auch wenn ich mir sicherlich von einigen Berufskollegen etwas abschauen und von deren Erfahrungen profitieren konnte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfahre sehr viel Anerkennung. Ich werde in der Öffentlichkeit geschätzt, aber auch von meinen Mitarbeitern und meiner Familie, und das macht mich schon sehr stolz. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter sind für den Erfolg des Unternehmens wesentlich. Ich habe zahlreiche Lehrlinge ausgebildet, zu denen ich teilweise auch heute noch ein sehr gutes Verhältnis habe. Viele meiner Lehrlinge haben sich später auch selbständig gemacht. Ich habe immer großen Wert auf eine gute und solide Ausbildung meiner Lehrlinge gelegt. Auch bieten wir intern zahlreiche Schulungen und Weiterbildungsmöglichkeiten an. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Ich war in vielen Dingen sicherlich federführend und meiner Zeit voraus. So besaß ich schon sehr früh einen eigenen Fuhrpark. Außerdem gehörten wir zu den ersten in der Branche, die sich mit Erdwärme beschäftigten oder Fußbodenheizungen einbauten. Damals war das noch nicht alltäglich. Mir war immer wichtig, zeitgemäß und auch im Einklang mit der Umwelt zu arbeiten. Auch war ich immer bestrebt, meinen Kunden die bestmögliche Beratung zukommen zu lassen. Service ist sicherlich eine wesentliche Stärke unseres Unternehmens. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Meine Berufskollegen, mit denen ich in der 1a Gruppe zusammenarbeite, sind für mich keine Konkurrenten. Wir tauschen gerne unsere Erfahrungen aus. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Wenn man ein Unternehmen aufbaut, ist es nicht immer einfach, Beruf und Familie unter einen Hut zu bringen. Ich habe mich aber für eine Familie entschlossen, und daher war mir die Zeit, die ich mit meinen Kindern verbringen konnte, immer sehr wichtig. Ich habe meine Freizeit immer mit meiner Familie verbracht und erinnere mich gerne an unsere gemeinsamen Spaziergänge in der Natur. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte meinen Betrieb an die nächste Generation weitergeben. Mein Sohn ist schon in der Geschäftsführung tätig, und ich werde mich in absehbarer Zeit immer mehr aus den operativen Geschäften zurückziehen. Unsere Auftragslage ist sehr gut, und ich hoffe, daß die Geschäfte auch weiterhin so gut laufen.

✱ Steiner Friedrich

● Zur Person

Beruf: Buchbindermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Buchbinderei Friedrich Steiner., 1090 Wien, Schwarzspanierstraße 15/7. Geboren - Datum, Ort: 11. September 1951, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Hermine. Kinder: Christian (1971) und Martin (1973). Eltern: Johanna und Friedrich. Ehrungen: Als einziger Buchbinderbetrieb von der Wirtschaftskammer mit der „Silbernen Gewerbehand" ausgezeichnet. Mitgliedschaften: VW-Club. Hobbies: Beruf.

„Ich investiere kein Geld in Werbung, sondern lebe seit 1984 durch meine Stammkunden."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach erfolgreichem Abschluß einer dreijährigen Lehre zum Buchbinder war ich etliche Jahre als Geselle tätig und legte dann die Meisterprüfung ab. Als mein Vater starb, übernahm ich 1984 den elterlichen Buchbinderbetrieb und bin seither selbständig tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich einen Auftrag erhalte und der Kunde mit dem Produkt, das ich herstelle, glücklich und zufrieden ist, erachte ich das als Erfolg. Es ist ein tolles Erfolgsgefühl, die Vorstellungen eines Kunden, den ich persönlich nicht näher kenne, aufgrund meines Fachwissens perfekt umzusetzen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, wir sind zwar ein aussterbendes Gewerbe, aber dennoch bin ich sehr zufrieden mit mir. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Der wichtigste Erfolgsfaktor, mit dem wir als Kleinbetrieb seit langer Zeit auf dem Markt bestehen können, heißt Qualität. Ich investiere kein Geld in Werbung, sondern lebe seit 1984 durch meine Stammkunden und deren Weiterempfehlungen. Die Zufriedenheit der Kunden ist für mich oberstes Gebot, da zählen weder Feiertage noch Wochenenden. Auch Vorhaben, die vielleicht aussichtslos erscheinen, nehme ich mit positiver Einstellung in Angriff. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Mit Ruhe und Nachdenken. Probleme werden analysiert, Lösungsmöglichkeiten erarbeitet, und dann ergibt sich der richtige Weg fast automatisch. Gibt es jemanden, der Ihren

Copyrighted material

beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich bin mit dem Beruf des Buchbinders aufgewachsen. Nach der Schule spielte ich nicht mit anderen Kindern, sondern half bei meinen Eltern im Betrieb mit - das war für mich selbstverständlich, und ein anderer Beruf kam für mich gar nicht in Frage. Das war sicherlich prägend für meinen beruflichen Lebensweg. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die schönste Anerkennung kommt für mich nach wie vor von den Kunden. Wenn mir nach einem erfolgreich abgewickelten Auftrag der Kunde sagt, „Super, das haben Sie toll gemacht", freue ich mich. Natürlich bin ich auch stolz auf Anerkennung, die aus Fachkreisen - etwa aus Druckereien - kommt. Mit meiner Aufmerksamkeit und meinem Know-how konnte ich schon etliche Produktionen retten. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ich bin eine autoritäre Person, und was ich sage, hat zu geschehen. Diese Hierarchie erachte ich als absolut notwendig, um eine Firma erfolgreich zu führen. Ich höre mir zwar die Meinung der Mitarbeiter an, die Entscheidung treffe aber ich - schließlich bin ich für das Endprodukt und damit für den Unternehmenserfolg verantwortlich. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die zwei Erfolgssäulen meines Betriebes sind Qualität und Flexibilität. Wir sind auf das Falten und Falzen, aber auch auf das Binden und die Restaurierung von Printprodukten spezialisiert, und hier eilt uns ein bestimmter Ruf voraus: Wenn es beim Steiner nicht geht, geht es nirgends! Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Der Wettbewerb in unserer Branche wird vielfach über den Preis ausgefochten - und da kann ich mich manchmal schon unwirsch verhalten. Manche Mitbewerber legen Angebote, die unter jeder Toleranzgrenze liegen. Auch wenn manchmal die Auftragslage schlecht ist, muß man eine gewisse Würde bewahren. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Als selbständiger Kleinunternehmer lassen sich diese beiden Bereiche kaum vereinbaren. Arbeit, die anfällt, muß termingerecht erledigt werden. Außerdem ist meine Frau ebenfalls in der Firma tätig, und daher ist natürlich auch im Privatbereich das Geschäft immer wieder ein Thema, das unseren Alltag bestimmt. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich bilde mich permanent weiter, das ist auch in unserem Beruf ein absolutes Muß. Wer nicht mit der Zeit geht, muß mit der Zeit gehen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Laßt euch nicht unterkriegen und tragt ein wenig Stolz als Berufsehre in euch. Sagt lieber einmal „Nein", als nur für den Kreditrahmen der Bank zu arbeiten. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein nächstes Ziel ist es, in fünf Jahren in Pension zu gehen und dann endlich alljene Dinge tun zu können, für die ich bisher keine Zeit hatte.

✱ Steiner Georg

● Zur Person

Funktion: Mitglied der Geschäftsleitung. Tätig bei: Österreichisches Rotes Kreuz, Landesverband Burgenland, 7000 Eisenstadt, Henri-Dunant-Straße 4. Geboren - Datum, Ort: 28. Oktober 1969. Familienstand: Verheiratet mit Manuela. Hobbies: Kunst, Musik, Geschichte, Reisen, Architektur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte zunächst das Realgymnasium und wechselte dann an die Handelsschule. Nach Abschluß meiner schulischen Ausbildung wollte ich direkt ins Berufsleben einsteigen und kam - zunächst als Zivildiener - zum Roten Kreuz. Zu jener Zeit begann die große Umstellung auf EDV, wobei viele Mitarbeiter der Abteilung Rechnungswesen, die kurz vor der Pension standen, sich nicht mehr umschulen lassen wollten. Da ich jung und flexibel war und großes Verständnis für dieses neue Medium mitbrachte, verblieb ich in der Abteilung. Als mein damaliger Vorgesetzter in Pension ging, war ich vier Jahre in dieser Organisation tätig, sein Nachfolger verließ die Stelle nach eineinhalb Jahren. Ich war 23 Jahre alt, als mir die damalige Geschäftsführung vorschlug, die Leitung der Abteilung Rechnungswesen zu übernehmen. Da ich sehr ehrgeizig bin und gerne an Veränderungen mitwirke, nahm ich die Stelle spontan an, die ich in weiterer Folge fünf Jahre lang bekleidete. Anschließend wurde ich Stellvertreter des damaligen Geschäftsführers. Vor sechs Jahren kam es zu Strukturveränderungen innerhalb des Roten Kreuzes, im Zuge derer man sich von der Struktur der Funktionärsführung entfernte und eine hauptberufliche Geschäftsführung bestehend aus zwei Mitgliedern installierte. Seither habe ich gemeinsam mit meinem Kollegen die Geschäftsführung des Landesverbandes Burgenland des Österreichischen Roten Kreuzes inne.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich die Freiheit, nach meinen Vorstellungen zu leben. Erfolg hat für mich weniger mit Geld zu tun als vielmehr mit der Möglichkeit, an der Umsetzung meiner Ziele zu arbeiten. Ich bin der Meinung, daß beruflicher Erfolg nur dann gewährleistet sein kann, wenn man ein harmonisches, ausgeglichenes Privatleben führt. Dafür ist eine gefestigte Basis in emotionaler Hinsicht Voraussetzung. Sich Zeit für sich selbst zuzugestehen ist daher äußerst wichtig. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich vermag meine Vorstellungen umzusetzen, Dinge zum Positiven hin zu verändern und meine Mitarbeiter für ein gemeinsames Ziel zu begeistern. Da es mir also gelingt, meine Vorsätze im beruflichen, aber auch im privaten Bereich zu einem sehr hohen Prozentsatz umzusetzen, bezeichne ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich behaupte, eine Mischung aus Zielstrebigkeit, Ehrgeiz und auch Glück, verbunden mit Hartnäckigkeit, hat mich erfolgreich gemacht. Und ich habe es verstanden, in meinem Leben wichtige Chancen zur richtigen Zeit anzunehmen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Die Arbeit in einem sozialen Verein ist eine permanente Herausforderung. Im Gegensatz zu einem Unternehmen können wir als sozialer Verein unsere Preise nicht selbst bestimmen, sondern müssen diese ständig vor dem Staat, unserem Auftraggeber, rechtfertigen - und dennoch ist nicht gewiß, ob wir unser Budget zur Verfügung gestellt bekommen. Der Staat hält uns in der Finanzierung sehr kurz. Die Politik ist über die von uns erbrachten Leistungen wenig informiert und zeigt auch nur ein sehr geringes Interesse daran. Der Bund und die Länder schieben sich in unserem Fall die Verantwortung gegenseitig zu. Man sieht nur die Geldsumme, die wir benötigen, ohne sich unserer erbrachten Leistungen bewußt zu sein. Dieser Herausforderung begegne ich als Lobbyist, um über das Verhältnis von Preis und Leistung zu informieren. Wir gehen aktiv an Politiker, wie Landeshauptleute, Regierungsmitglieder und Klubobleute heran, um Information zu transportieren. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Den Wünschen der Mitarbeiter zu entsprechen wird meiner Meinung nach immer schwieriger, weil die Anforderungen des Mitarbeiters an das Unternehmen immer umfangreicher werden. Er sucht zu Recht Entwicklungsmöglichkeiten und hat schon konkrete Vorstellungen, was er erreichen möchte. Solche Perspektiven versuchen wir durch ein ausgereiftes Fortbildungsprogramm und durch regelmäßige Gespräche zu ermöglichen. Ich versuche meinen Mitarbeitern das Gefühl zu vermitteln, daß ihre Ideen gefragt

Copyrighted material

sind und auch umgesetzt werden, wenn sie gut sind. Die Einbindung des Mitarbeiters in die Gestaltung der Organisation wird forciert, seine Meinung und sein Feedback sind wichtig. Dieser Austausch wird durch einen Jour fixe in der Abteilung Rechnungswesen ermöglicht. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich bekomme beides ganz gut unter einen Hut, was auch damit zu tun hat, daß ich die notwendige Unterstützung und Akzeptanz meiner Partnerin erhalte. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich nehme immer wieder an Weiterbildungen teil. Im Rettungs- und Krankentransport ist eine regelmäßige Fortbildung in Zwei-Jahres-Abständen verpflichtend. Das Rote Kreuz bietet ein breites Aus-, Fort- und Weiterbildungsprogramm, z.B. in den Bereichen Rhetorik, Zeit- und Streßmanagement an. Dieses steht der Bevölkerung, aber speziell den Mitarbeitern des Roten Kreuzes zur Verfügung. Das betrifft auch die freiwilligen Mitarbeiter, und in diesem Sinne ist es für jeden möglich, eine Karriere innerhalb des Roten Kreuzes zu machen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es ist wichtig zu wissen, was man möchte, und dann das Ziel auch im Auge zu behalten. Ich möchte die nächste Generation dazu ermutigen, auf ihre Ziele geradlinig zuzugehen, auch wenn sich Hindernisse in den Weg stellen, und es auch zu riskieren, gegen den Strom zu schwimmen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Das Rote Kreuz ist für seinen Rettungs- und Krankentransport bekannt und wird leider sehr stark darauf reduziert. Die Tatsache, daß unser Verein jedoch als gesamtheitlicher Gesundheitsdienstleister fungiert, ist der Öffentlichkeit kaum bekannt. Ein weiterer wichtiger Bereich ist die Altenpflege. Es ist mir ein Anliegen, speziell diesen Bereich weiter auszubauen und darüber hinaus die Öffentlichkeit über unsere gesamtheitliche Tätigkeit zu informieren. Ihr Lebensmotto? Carpe diem.

✱ Steininger Richard

● Zur Person

Beruf: Werkzeugmachermeister. Funktion: Pächter. Tätig bei: Esso-Tankstelle Kufstein - Steininger Richard , 6330 Kufstein, Salurnerstraße 28. Geboren - Datum, Ort: 14. Februar 1961, Reith im Winkl/Deutschland. Eltern: Theresa und Richard. Mitgliedschaften: Schützenverein Gebirgsschützen. Hobbies: Leben genießen, Motorradfahren (Boss Hoss mit 350 PS). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Private Vermietung.

„Soviel Arbeit wie nötig, soviel Freizeit wie möglich."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich eine Lehre zum Werkzeugmacher, die ausschlaggebend für meinen weiteren Weg war. Ich arbeitete in der Folge in verschiedenen Firmen, um mein Wissen zu erweitern, und besuchte parallel zu meiner beruflichen Tätigkeit unter anderem Kurse für Schnittwerkzeugbau, Prägeverfahren, Maschinenbau oder Schweißen, um ein möglichst breites Wissen in meinem Beruf zu erlangen. Schließlich wechselte ich die Branche und war zwölf Jahre lang als LKW-Fahrer tätig. Da allerdings die berufliche Selbständigkeit schon immer mein Ziel war, nahm ich im Jahre 2004 die Möglichkeit wahr, die Esso-Tankstelle Kufstein als Pächter zu übernehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit meinem Leben und meiner beruflichen Tätigkeit zufrieden zu sein und darüber hinaus über entsprechende finanzielle Mittel zu verfügen, um mir gewisse Wünsche erfüllen zu können. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Sinne meiner Definition kann ich mich als erfolgreich bezeichnen. Ich konnte mir viele Wünsche erfüllen und bin mit der momentanen Situation sehr zufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich versuchte stets, mich bestmöglich an jede Situation anzupassen. Auch wenn in unserer Branche natürlich Konzernvorgaben eine wichtige Rolle spielen, so genieße ich doch gleichzeitig auch gewisse Freiheiten, die den Spaß an meiner Tätigkeit ausmachen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Es gab bis heute keinen speziellen Punkt, ab dem ich mich erfolgreich fühlte. Erfolg bedeutet für mich kontinuierliche Weiterentwicklung, wobei ich auf das Wesen und die Wünsche meiner Kunden einzugehen versuche. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Der Schritt, den Beruf des LKW-Fahrers aufzugeben und in die berufliche Selbständigkeit zu wechseln, erwies sich im nachhinein als richtig. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Man kann meines Erachtens bewährte Ideen übernehmen, sollte diese jedoch stets gemäß den eigenen Gegebenheiten adaptieren. Generell halte ich es für wichtig, seinen eigenen Weg zu gehen und seine Individualität hervorzuheben. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Als mein Lehrbetrieb in Konkurs ging, verlor auch ich meinen Arbeitsplatz. Zur damaligen Zeit stellte dies eine Katastrophe dar. Das Schicksal dieses Betriebes beeinflußte meinen weiteren Lebensweg sicherlich entscheidend. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Wie in vielen anderen Sparten sinken auch in der unseren die Gewinnspannen immer mehr. Unser Konzern rechnet nach sehr genauen Vorgaben, und der Pächter ist dazu angehalten, sich an diese Vorgaben zu halten, was jedoch oft nicht einfach ist. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ohne qualifizierte und eigenständig arbeitende Mitarbeiter wäre mein Betrieb nicht erfolgreich zu führen. Ich habe mir damals zum Ziel gesetzt, ein besserer Chef zu sein als jene, wie ich sie damals hatte. Das ist mir insofern gelungen, als ich heute selbständige Mitarbeiter habe, die in der Lage sind, Probleme auch alleine zu lösen, und nicht ständig meine Unterstützung benötigen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Am wichtigsten sind Ehrlichkeit und Verläßlichkeit, da meine Mitarbeiter eigenständig arbeiten und dadurch natürlich auch die Einnahmen verwalten. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich übertrage meinen Mitarbeitern in einem hohen Maße Eigenverantwortung. Sie genießen zahlreiche Freiheiten, was der Steigerung der Motivation dient. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Es ist mir bisher noch nicht gelungen, eine optimale Lösung zu schaffen. Mein Privatleben richtet sich sehr stark nach dem Beruf, der keinen Ruhetag kennt. Daher kommt meine Freizeit etwas zu kurz, auch muß ich in der Urlaubsplanung sehr flexibel sein. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Die wichtigsten sozialen Kriterien müssen erfüllt sein, um im Berufsleben akzeptiert zu werden. Erst wenn man sich einen gewissen finanziellen Polster schaffen konnte, kann man auch Veränderungen im eigenen Leben vornehmen und eigene Vorstellungen einbringen. Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit sind ebenso wichtig, um nicht im Leben anzuecken. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist, zeitgerecht in Pension zu gehen, um meinen Ruhestand noch genießen zu können. Ich möchte noch gerne die Welt bereisen und so andere Kulturen kennenlernen. Ihr Lebensmotto? Soviel Arbeit wie nötig, soviel Freizeit wie möglich.

Copyrighted material

✱ Steinkellner Philipp

● Zur Person

Beruf: Grafik-Designer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: steinkellner graphic design., 1150 Wien, Pfeiffergasse 8/4. Geboren - Datum, Ort: 5. August 1971, Linz. Ehrungen: Zweimal 1. Preis der Österreichischen Papierindustrie (ORF Universum-Magazin und Techniker Cercle Imagebroschüre), Nominierung zum Nestroy Spezialpreis 2003 für das Online-Magazin „Beamer" des Theaters der Jugend. Mitgliedschaften: Design Austria - Berufsverband der Grafik-Designer, Illustratoren und Produktdesigner.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich legte in Wien die AHS-Matura ab, und als die Zeit der Entscheidung, welches Studium ich wählen sollte, näher rückte, lag ich aufgrund eines schweren Sportunfalls mit Gipsbein im Bett. Ich hatte also genügend Zeit, um meine berufliche Zukunft zu überdenken und entschied mich schließlich für das Studium der Architektur. Das wichtigste Argument für mich war, daß dieses Studium sehr breit gefächert ist und über viele Facetten von Baukunst über Bildende Kunst bis zur Technik alles abdeckt. In der Praxis war es dann weniger lustig, weil ich mit meinem Gipsbein in den meist völlig überfüllten Hörsälen stehen mußte. Daher gab ich nach dem ersten Semester vorübergehend auf, startete aber nach meiner körperlichen Wiederherstellung nochmals durch. Ich studierte ambitioniert, absolvierte etliche Übungen und nahm dann auch einige Ferialjobs an. So bekam ich Anfang der neunziger Jahre bei Bekannten unserer Familie, die Industriedesigner sind, einen Job. Das machte mir viel Spaß, sodaß ich nach einiger Zeit sogar dritter Partner in dieser Firma wurde. Das praktische Lernen und Arbeiten war für mich wesentlich interessanter als das theoretische Studium. Es kristallisierte sich bald heraus, daß ich eine Begabung und einen Hang zum Grafik-Design habe, und ich übernahm dann in der Firma viele grafischen Aufgaben. Ich entwickelte mich auf diesem Gebiet sehr gut, wollte dann mit dem mir eigenen „Dickkopf" immer öfter meine eigenen Vorstellungen durchsetzen - schließlich entschied ich mich, mein eigenes Büro zu eröffnen. 1995 machte ich mich in einer kleinen Wohnung im neunten Bezirk als Grafikdesigner selbständig. Zu dieser Zeit hatte mein Vater, von Beruf bildender Künstler, eine Ausstellung in der Österreichischen Galerie Belvedere, und ich erhielt den Auftrag, den Katalog zu gestalten. Diese Arbeit kam sehr gut an und führte gleich zu zwei weiteren Aufträgen. Das verdiente Geld investierte ich sofort und baute so mein Einzelunternehmen Schritt für Schritt auf. Der Erfolg meiner Designs und Layouts bestätigte mich, den eingeschlagenen Weg fortzusetzen. Schließlich suchte der Verlag des ORF für sein damals neues monatliches Printmagazin „Universum" einen Grafiker, ich bewarb mich und erhielt den Auftrag. Ich produzierte dieses über 100 Seiten starke Heft einige Jahre lang im Alleingang, dann wurde das Honorar-Budget immer mehr gekürzt - bis meine Schmerzgrenze erreicht war und ich das Kapitel „Universum" schließlich beendete. Gleichzeitig führte ich Gespräche mit der OMV, konnte mit dem ORF-Magazin eine gute Referenz vorweisen und erhielt den Auftrag zur Gestaltung und Produktion der OMV-Mitarbeitermagazine. Ich traf 1999 die Entscheidung, die OMV-Magazine nicht weiter zu produzieren, da mich diese Produktionen zu nahezu 100 Prozent auslasteten und ich keine Chance mehr sah, mich weiterzuentwickeln. In den folgenden Jahren band ich mich nicht mehr fix an eine bestimmte Firma, sondern habe seither sehr vielseitige Aufträge. Durch meine Gestaltungen erwarb ich mir in der Branche einen guten Ruf: ich mußte nie Werbung machen, sondern wurde laufend weiterempfohlen. Auf meiner inzwischen recht langen Referenzliste finden sich renommierte Werbeagenturen, Unternehmen wie die Allianz Elementar Versicherung, Tirol Milch und Olivetti, außerdem Kulturbetriebe wie die Österreichische Gesellschaft für Literatur, das Theater der Jugend oder das Historische Museum der Stadt Wien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Grafik-Design in seiner schönsten Form ist emotionale Kommunikation - wenn es mir mit meiner Arbeit gelingt, den Inhalt visuell so umzusetzen, daß ich beim Leser oder Betrachter Gefühle auslöse, sehe ich das als persönlichen Erfolg. Natürlich ist auch Geld ein Aspekt, weil ich ja meinen Lebensunterhalt bestreiten und laufend in die Firma investieren muß. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich mache meine Arbeit sehr gerne und konsequent - das ist eine Grundvoraussetzung, um erfolgreich zu sein. Weitere wichtige Faktoren sind Ehrlichkeit, Genauigkeit und Verläßlichkeit. Ich kombiniere Kreation mit soldem Handwerk, und das macht sich bezahlt. In einer Werbeagentur sind bei einem Projekt Art Director, Creative Director, Grafiker und Producer am Werken, ich vereine all diese Funktionen in einer Person. Mir ist auch das Ergebnis meiner Arbeit wesentlich wichtiger als Statussymbole. Daher investiere ich laufend in neueste Technik und Fortbildung, um Qualität auf höchstem Niveau bieten zu können. Etliche Leute in dieser Branche investieren lieber in Designer-Büros, Maßanzüge oder tolle Autos, um scheinbar etwas darzustellen. Dabei vergessen sie aber leider, womit sie eigentlich ihr Geld verdienen. Ich bin der Meinung, daß zuerst die Arbeit top sein muß, dann beginnen die Zahnräder ineinander zu greifen, und alles andere ergibt sich dann fast schon von selbst. Außerdem vergebe ich teilweise gewisse Arbeiten an Subunternehmer, und ich behandle diese Kollegen sehr gut und mit Respekt - das kommt eines Tages zurück. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Vater ist bildender Künstler, meine Mutter Kunsterzieherin - ich wuchs also in einem recht einschlägigen Umfeld auf und bekam von klein auf eine Wertschätzung für künstlerische Dinge mit. Ich spürte auch recht früh, daß ich auf diesem Gebiet ein gewisses Potential habe. Daher wollte ich ursprünglich auch die Höhere Graphische Bundeslehranstalt absolvieren, mein Vater sprach aber ein Machtwort dagegen, weil er nicht wollte, daß ich „bei den giftigen Druckerfarben herumstehe". Trotzdem waren das Talent und die Freude an der Grafik in mir, und so landete ich über Zufälle und Umwege doch in diesem Beruf. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Natürlich gibt es in unserer Branche zahllose internationale Wettbewerbe, Preise und Auszeichnungen. Große Werbeagenturen haben meist eine eigene Abteilung, die sich nur um die Teilnahme an diesen Contests kümmert. Für mich ist die wichtigste Anerkennung die Zufriedenheit der Kunden und Auftraggeber. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Es gibt in meinem Job keine geregelten Arbeitszeiten. Ich gebe meine Arbeiten zum vereinbarten Termin ab, und da fällt natürlich manchmal auch eine Nacht- oder Wochenendschicht an. Daher ist die richtige Balance zwischen Beruf und Privatleben durchaus ein wunder Punkt bei mir. Gott sei Dank habe ich eine wunderbar funktionierende Beziehung und eine verständnisvolle Partnerin. Außerdem habe ich gelernt, mich in kurzen Phasen zwischendurch zu entspannen, um dann mit voller Power weiterzuarbeiten. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich investiere sehr viel Zeit in Weiterbildung. So kaufe ich beispielsweise alle Fachbücher verschiedener Autoren, die es zu einem Thema gibt, und bilde mir dann meine eigene Meinung. Außerdem halte ich mich natürlich auch auf dem Computer- und Softwaresektor ständig auf dem laufenden. Ich will meine Zeit nicht mit Herumtüfteln an technischen Problemen vergeuden, sondern mich auf meine eigentliche Aufgabe konzentrieren. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte in absehbarer Zeit soweit sein, daß ich nicht mehr

Copyrighted material

✱ Steurer Sascha

● Zur Person

Beruf: Berufsdetektiv/Personenschutz. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: IPSA International Protect & Security Agency., 2345 Brunn am Gebirge, Josef-Hesoun-Straße 9. Geboren - Datum, Ort: 20. Mai 1974, Wien. Mitgliedschaften: American Football Club „LA Titans" (General Manager Österreich). Hobbies: Sport allgemein, American Football.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich startete meine Karriere in der Sicherheitsbranche - neben meiner Lehre zum Großhandelskaufmann - schon im Alter von 16 Jahren, da ich durch meine langjährige erfolgreiche Tätigkeit als American-Football-Spieler häufig zum Veranstaltungsschutz hinzugezogen wurde. Nach meinem Lehrabschluß ging ich nach Kalifornien, wo ich die erste Ausbildung zum Personenschützer absolvierte. Danach folgten weitere Ausbildungen in London und Wien. Außerdem gelang es mir nach dem USA-Aufenthalt, Kontakte zu den in Österreich stationierten Marine-Security-Guards der in Wien etablierten Amerikanischen Botschaft herzustellen und mit Mitgliedern des Sicherheitsteams an einigen Trainingseinheiten teilzunehmen. 1994 leistete ich den Grundwehrdienst ab und machte beim Bundesheer zusätzliche Ausbildungen und Prüfungen zum ABC-Spürer, Schützen, Fernmelder, Gebirgsjäger und Funker. Mit 22 Jahren kam ich bereits in die engere Auswahl für das Sicherheitsteam der Saud-Arabischen Botschaft in Wien, die Aufnahme scheiterte jedoch an meinem jugendlichen Alter. 1998 gründete ich mit einem Wiener Polizeimajor das Sicherheitsunternehmen Alpha Security, bei dem ich als Geschäftspartner die internen Ausbildungen im Personenschutz leitete. Die Zusammenarbeit scheiterte aber an unterschiedlichen Auffassungen, und im August 1999 wechselte ich in das Detektivgewerbe, um meine Kenntnisse in der Sicherheitsbranche weiter auszubauen. Im Zuge der Detektivarbeit bearbeitete ich unter anderem einen Auftrag in den USA, wo ich einen internationalen Wirtschaftsbetrug in Zusammenarbeit mit dem FBI aufdecken und erfolgreich aufklären konnte. Durch diesen Auftrag wurde ich in der Branche langsam bekannt, es folgten zahlreiche weitere nationale und internationale Personenschutzeinsätze. Im Jahr 2002 wurde ich von einer der größten Sicherheitsfirmen der Welt für den Bereich Sonderdienste angeworben. Als Teilzeitbeschäftigter stand ich diesem Unternehmen mehrere Jahre beratend und einsatzmäßig zur Verfügung. Schließlich gründete ich 2004 meine eigene Firma IPSA - International Protect & Security Agency mit den Schwerpunkten Personenschutz und Sicherheitsberatung. Aufgrund vieler Anfragen aus dem In- und Ausland bezüglich Ausbildungen und Seminaren wurde in weiterer Folge auch dieser Bereich bei IPSA implementiert. Seit Bestehen der Firma erledigten wir zahlreiche Einsätze erfolgreich und zur besten Zufriedenheit der Auftraggeber; dazu gehören beispielsweise Personen- und Begleitschutzdienstleistungen für ausländische Präsidenten, Minister, Botschafter, für Königsfamilien aus dem arabischen Raum und hochrangige Persönlichkeiten aus der Wirtschaft.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe es als persönlichen Erfolg, bei den Menschen einen bleibenden, positiven Eindruck zu hinterlassen. Wenn mich ein Kunde nach zwei Jahren wieder bucht, aus dem Privatjet steigt und zu mir sagt: „Good to see you again!", empfinde ich das als tollen Vertrauensbeweis, als persönliche Wertschätzung und als unbezahlbaren Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Viele meiner Ziele konnte ich bereits erreichen, aber es liegt noch einiges vor mir. Aber meine Zwischenbilanz fällt durchaus positiv und erfolgreich aus, die Erfolgskurve bewegt sich nur nach oben. Sobald ich ein Ziel umgesetzt habe, schwebt mir schon das nächste vor Augen. Ich habe ständig neue Ideen, die aber nicht nur mein Business betreffen, sondern auch andere Bereiche wie karitative Projekte oder Sport. Als General Manager und Spieler des American Football Vereins „LA Titans" möchte ich beispielsweise den Club bis 2010 zu einem der besten Österreichs aufbauen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich war jahrelang sehr lernfaul. Dann erwachten der Ehrgeiz und der Wille zur Leistung in mir - ich erkannte, daß ich lernen und mich weiterbilden muß, wenn ich etwas erreichen und der Beste in dieser Branche werden will. Das ziehe ich konsequent durch. Mein Sternzeichen ist Stier, der ja als besonders erfolgsorientiert gilt. Ich will immer Top-Qualität liefern, daher bin ich auch ein Perfektionist. Der wichtigste Erfolgsfaktor ist aber, daß ich mein Hobby zum Beruf machen konnte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Hier möchte ich nur ein Beispiel nennen: Mit der Europäischen Ratspräsidentschaft Österreichs im ersten Halbjahr 2006 wurde eine große Verantwortung an alle Sicherheitskräfte übertragen. Ich wurde bei den meisten EU-Konferenzen mit der Leitung der Sicherheitsmaßnahmen, speziell im Zutrittsbereich der einzelnen Hotels, betraut. Für die erbrachten Leistungen erhielt ich ein Anerkennungsschreiben vom damaligen Bundeskanzler. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter stehen bei mir an erster Stelle. Sollte die Erfolgskurve einmal nach unten gehen, suche ich die Schuld sicher nicht bei meinem Team, sondern bei mir. Ich bin derjenige, der die Verantwortung trägt. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Die Kriterien setze ich in allen Bereichen - von der Psychologie über Rhetorik und Kommunikation bis zur körperlichen Fitness - sehr hoch an. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich beschäftige qualifizierte und geschulte Mitarbeiter, die auch entsprechend bezahlt werden. Der Stundensatz in der Bewachungsbranche ist normalerweise sehr niedrig, ich bezahle aber aufgrund der Qualifikation und meiner hohen Anforderungen doch deutlich mehr. Ich sehe das auch als Wertschätzung gegenüber den Mitarbeitern. Unser Ruf hat sich herumgesprochen, und inzwischen bekommen wir Bewerbungen aus ganz Europa. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Der Erfolg in unserer Branche beruht auf Vertrauen, sowohl im Verhältnis zu den Kunden als auch intern zu den Mitarbeitern - da ist kein Platz für Hierarchie- oder Machtspielchen. Darum bekommt bei mir auch jeder Mitarbeiter die gleiche Gage, egal ob er bei einem Auftrag Einsatzleiter ist oder acht Stunden lang ein Hotelzimmer bewacht. Die Aufgaben werden nach dem Rotationsprinzip unter den Mitarbeitern verteilt. So gibt es keine internen Streitereien oder Unruhen, das wäre in unserem Geschäft ganz schlecht, weil das natürlich auch die Kunden spüren würden. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich bin mit meiner Firma IPSA sehr kooperationsfreudig, wir arbeiten derzeit mit zwölf Unternehmen weltweit zusammen. Konkurrenzdenken ist mir fremd. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das ist sehr schwierig, weil man ja in diesem Beruf extrem flexibel sein muß und die Arbeitszeiten sehr unregelmäßig sind. Es kann durchaus passieren, daß ein Kunde anruft und mir mitteilt, daß ein Flug nach New York für mich gebucht wurde und ich in drei Stunden abfliege. Über die Dauer des Auftrages und wann ich wieder zurückfliege gibt es keine Informationen. Daher muß ich nicht nur beruflich, sondern auch privat sehr flexibel sein. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich besuchte in den letzten Jahren zahlreiche Ausbildungen und Lehrgänge. So konnte ich beispielsweise den Studienlehrgang „Global Terrorism" des United Nations

Copyrighted material

1984, Arthur-Vick-Preis 2007 der Assoziation für Orthopädische Rheumatologie. Mitgliedschaften: Deutsche Gesellschaft für Pathologie, Internationale Akademie für Pathologie, Deutsche Gesellschaft für Rheumatologie, Deutsche Gesellschaft für Zytologie, Deutsche Gesellschaft für Bindegewebsforschung, Gesellschaft für Immunologie der DDR. Hobbies: Fotografie, Kunst und Kultur, Musik, Literatur.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Als Sohn eines Pfarrers schien eine berufliche Karriere zunächst unwahrscheinlich. Ich legte 1958 an der Thomasschule zu Leipzig das Abitur ab und absolvierte in weiterer Folge ein praktisches Jahr als Klinikpfleger. Von 1959 bis 1965 studierte ich Humanmedizin an der Karl-Marx-Universität Leipzig, meine Promotion erfolgte 1966. Im selben Jahr wurde ich in der Pathologie Assistent von Prof. Hölle. Ursprünglich war es mein Wunsch, Kinderchirurg zu werden, meine Tätigkeit in der Pathologie war nur für wenige Jahre als theoretische Grundlage einer späteren klinischen Tätigkeit geplant. Diese eigentlich nur als vorübergehende Maßnahme gedachte Fachrichtung wurde jedoch aufgrund meines berufspolitisch behinderten Fachrichtungswechsels zum Lebensberuf. Ich wurde 1970 Facharzt für Pathologie, habilitierte 1982 und war 1984/85 als Pathologe und Associate Professor in Gondar/Äthiopien tätig. 1985 wurde ich Oberarzt am Institut für Pathologie, war in Forschung und Lehre mit dem Schwerpunkt Immunpathologie tätig, ab 1990 als Hochschuldozent und ab 1994 als Hochschulprofessor für Pathologie. Von 1994 bis 2004 fungierte ich als Prosektor des Instituts für Pathologie des Universitätsklinikums der Universität Leipzig, als Hochschullehrer und Leiter einer Forschungsgruppe Rheumapathologie. Seit 2004 bin ich im Ruhestand.

Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Trotz verschiedener Hindernisse konnte ich ein Hochschulstudium aufnehmen, das meiner Interessenlage entsprach. Wissenschaftlich hatte ich Zielvorstellungen, die für immer wieder neue, weitere Arbeiten stimulierende Zwischenergebnisse brachten und die sich sinnvoll für die klinische Praxis erwiesen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Am Anfang bedeutete Erfüllung für mich bereits eine täglich gut und kenntnisreich durchgeführte pathologische Routinetätigkeit (Histologie, Obduktionen, Lehrtätigkeit), später das Jahr als Pathologe und Hochschullehrer in Äthiopien. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Erfolgreich waren meine Entscheidung, ein Medizinstudium zu absolvieren, die Entscheidung für die Bewerbung um eine C3-Hochschulprofessorenstelle, meine Zustimmung zur Übernahme des Amtes des Prosektors sowie die konsequente Verfolgung wissenschaftlich langfristig-konzeptioneller Ziele. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Imitation führt oft schneller zum Ziel, aber ich hatte einen Erfolg mit kreativen, originellen wissenschaftlichen Fragestellungen und Lösungen für den besseren und befriedigenderen Weg. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mich prägten Prof. Dr. Hölle während meiner Facharztausbildung und Prof. Dr. Geier in der wissenschaftlichen Zielrichtung der Rheumaforschung. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Einladungen zu Vorträgen oder Tagungsvorsitze auf nationalen und internationalen Tagungen waren Zeichen der Anerkennung für mich. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ein ungelöstes Problem ist teilweise die Begutachtung wissenschaftlicher Beiträge, die gelegentlich von Gutachtern ausgenutzt wird, um Publikationen mit neuen, unkonventionellen Ideen zu reglementieren oder gar zu verhindern. Welche Rolle spielten die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Aufgrund der Komplexität der modernen Medizin sind gute Mitarbeiter unerläßlich. Wie wurden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Man sah mich als eine Art Vaterfigur. Wie vereinbarten Sie Beruf und Privatleben? Ich konnte stets auf die Unterstützung meiner Ehefrau und der ganzen Familie zählen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Am wichtigsten sind die Erzielung eines hohen Kenntnis- und Erfahrungsstandes in großer Breite und die Anwendung eines breiten Methodenspektrums für die Lösung wissenschaftlicher Fragestellungen unter Berücksichtigung der Erfahrungen der älteren Generation. Ihr Lebensmotto? Den Mut haben, neue Fragen aufzuwerfen und ausgetretene Pfade zu verlassen.

Stiffel Renate

Zur Person

Beruf: Managerin, Funktion: Inhaberin. Tätig bei: CITROEN Verkauf - Service - Ersatzteile BECK MANFRED, 7122 Gols, Gewerbestraße 3. Geboren - Datum, Ort: 11. März 1966. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Manfred Beck. Kinder: Beate (1984). Eltern: Elisabeth und Alois. Hobbies: Kleintierzoo, kreative Tätigkeiten.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule in Neusiedl am See 1983 arbeitete ich während meiner Schwangerschaft ein Jahr in Wien in einer Firma für Büromaschinen. Nach meiner Karenzzeit begann ich in der Autofirma meines Lebensgefährten zu schnuppern und begann 1991 in einem Kfz-Betrieb in Frauenkirchen zu arbeiten. Um meinen Horizont zu erweitern, arbeitete ich im Bundesministerium für Inneres in Wien, wo ich bis 2004 insgesamt elf Jahre tätig war. Parallel zu dieser Tätigkeit begannen mein Partner und ich 2002 mit dem Bau unseres Kfz-Betriebes in Gols und eröffneten 2003 das Unternehmen, dessen Geschäftsführerin ich bin.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich meine gesetzten Ziele im vorgegebenen Zeitrahmen erreichen konnte, bin ich erfolgreich. Der finanzielle Faktor steht für mich nicht an erster Stelle, vielmehr geht es mir darum, persönliche Zufriedenheit zu erreichen, was mir durch den gemeinsamen Weg mit meinem Partner sowohl beruflich als auch privat gelang. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich würde es nicht als Erfolg bezeichnen, sondern als Stolz, daß ich meine umfassenden Aufgaben bisher größtenteils meistern konnte und viele Ziele umsetzte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Das war die Feststellung, daß man einen großen oder kleinen Freundeskreis haben kann - wenn es einem schlecht geht, muß man sich selbst helfen. Daß ich nie in meinem Leben aufgab, immer weiterkämpfte und mich jedem Problem stellte, war sicherlich ausschlaggebend für meinen Erfolg. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich nehme Probleme in Angriff und meistere sie. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Man wird als Frau in unserer Branche von vielen belächelt und unterschätzt. Da mein Mann eher der ruhige Pol in unserer Beziehung ist und ich eher die Energische bin, ergänzten wir uns optimal. Da ich selbst sehr problematische Zeiten durchlebte, lernte ich „meinen Mann zu stehen", was in dieser Branche oft wichtig ist. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Man muß nicht immer alles neu erfinden, sondern kann bereits Bestehendes verbessern,

Copyrighted material

bis 2000 bekleidete ich das Amt des Generalsekretärs der Wirtschaftskammer Österreich. Im Jahr 2000 schied ich aus meiner Position in der WKÖ aus und fungiere seither als Klubobmann-Stellvertreter des Parlamentsklubs der ÖVP. Ich bewarb mich in meinem Berufsleben nie aktiv um einen Posten. Meine erste Stelle in der Industriellenvereinigung erhielt ich aufgrund meiner Dissertation („Das Risiko des Streiks") - ohne dieses Thema aus taktischen Gründen gewählt zu haben. 1980 wurde ich vom Präsidenten der Industriellenvereinigung gefragt, ob ich die Interessen der Industrie im Parlament vertreten möchte, dann wurde Dr. Mock auf mich aufmerksam, der mich 1983 in den Nationalrat holte und mich schließlich zum Gesundheitssprecher machte. Nach dem Ausscheiden von Dr. Ditz wurde ich Staatssekretär im Finanzministerium. Für mich ist typisch, daß ich eine Funktion nie initiativ anstrebe. Ich will einfach eine Aufgabe, die mir Spaß macht und entsprechend honoriert wird.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, eine berufliche Aufgabe zu haben, die mir Spaß macht, mich fordert und mich meine Ziele erreichen läßt. Bei mir läßt sich der Erfolg nicht quantifizieren. Sehen Sie sich als erfolgreich? Es wäre doch etwas eigenartig, wenn ich nicht für mich beanspruchen würde, erfolgreich zu sein. Der Erfolg kam aber ohne meine Initiative: Man sah, daß ich mich einsetzte, da mir die Arbeit Freude bereitete. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Einsatz, Engagement und mein unverkrampftes Verhältnis zum Erfolg. Das Wesentlichste ist, rasch zu erfassen, was wichtig und was unwichtig ist, damit verbunden auch das rasche Erkennen und Analysieren von Problemen. Zu meiner Position gehören auch Verhandlungserfahrung, Mitarbeiterführung und -motivation. Letztlich wurde ich immer gerufen. Ich brauche das Gefühl, etwas bewegen zu können. Minister zu werden war für mich kein Ziel, weil ich nie hauptberuflich in der Politik tätig sein wollte. Erfolg läßt sich nicht planen, und sicherlich ist auch Glück ein nicht zu unterschätzender Erfolgsfaktor. Sehr gute Politiker sind zum überwiegenden Teil neben einer guten Einfühlungsgabe und dem Gespür für Personen mit einem weiteren speziellen Talent ausgestattet. Sie können optimal auf Menschen aller Gruppen zugehen. Das sind auch die Gründe, warum manche gute Politiker als Manager umworben werden. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Wenn etwas klappte, freute es mich wegen der positiven Aspekte; klappte etwas nicht, so freute es mich ebenso, weil dann auch die negativen Seiten nicht zum Tragen kamen. Mit dieser Philosophie lebe ich hervorragend. Ich gehe immer mit unheimlicher Gelassenheit an die Dinge heran. Eine wirkliche Niederlage habe ich noch nie erlebt. Am ehesten noch, als ich einmal einen Posten, nämlich den Aufbau einer Landesgruppe, ablehnte - da ich damals bereits eine gewisse Sachkompetenz hatte, die größere Aufgaben forderte -, und man mich das eine Zeitlang spüren ließ. Kraft schöpfe ich aus meiner Gelassenheit, der Familie und meinem Selbstbewußtsein. Da ich mich selbst kenne, weiß ich, was mir Spaß macht, und setze mich dort voll ein. Sollte meine Parlamentarierzeit morgen aus sein, wäre ich auch nicht traurig, sondern würde auf eine spannende Zeit zurückblicken. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Das Angebot des damaligen Präsidenten der Industriellenvereinigung, Hans Igler, anzunehmen war eine erfolgreiche Entscheidung. Damals machte ich mir gemeinsam mit meiner Frau eine Liste, auf der wir die Plus- und Minuspunkte notierten. Die negativen Seiten überwogen zwar leicht, besonders in puncto Lebensqualität, Freizeit und Familie, trotzdem konnte ich schwer ablehnen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mir imponieren Menschen wie Figl, Kennedy oder Gates, die unglaublich viel leisteten und etwas bewegten, ohne nur die rein materialistische Seite zu sehen. Auch Gates hat für den technischen Fortschritt Wesentliches geleistet - daß er damit zum reichsten Mann der Welt wurde, ist wieder etwas anderes. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Politik ist die Kunst des Möglichen. Als Politiker kann ich - im Gegensatz zum Unternehmer oder zu einer Privatperson - nicht sofort die entsprechenden Maßnahmen setzen, um ein Problem zu lösen, sondern ich muß dafür eine Mehrheit überzeugen, auch wenn ich mir noch so sicher bin, für die Gesamtheit des Staates eine gute Lösung parat zu haben. In dieser Schwierigkeit liegt aber auch der Reiz, und dazu stehe ich als Politiker. Ich werde gemeinsam mit meinen Kollegen - und natürlich auch mit meinen Kontrahenten - in den nächsten Jahren noch um einiges mehr in diese Komplexität aus Problemstellungen, Lösungen und politischer Mehrheitssuche involviert sein. Die gesamte Politik unseres Landes ist sehr gefordert, den Zeitgeist zu erkennen und auf die rasanten Veränderungen, denen unser Gesellschaftsbild unterworfen ist, entsprechend zu reagieren. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Erfolg beruht nie rein auf Zufall, sondern ist das Ergebnis von persönlichem Einsatz, wofür wiederum Freude an der Arbeit eine wesentliche Voraussetzung ist. Mir wird auch eine starke menschliche Komponente bestätigt, besonders meine Fähigkeit, Mitarbeiter zu motivieren. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Unabhängig von der Sachkompetenz muß vor allem die Chemie stimmen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Meine Mitarbeiter wissen, daß ich auf sie höre und nicht selbst „ich alles besser weiß". Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Mein Verständnis von Führungskompetenz ist es, ein Klima zu schaffen, in dem sich Leistung entfalten kann. Meine Mitarbeiter können immer zu mir kommen, wenn sie tatkräftige Unterstützung benötigen. Deshalb glaube ich zu wissen, daß ich durchaus sehr geschätzt werde. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das ganze Leben ist Organisation. Es ist wiederum die freudige Befriedigung an der Arbeit und eine sportive Wißbegierde, die auch mein Privatleben steuert. Ich weiß, daß hinter jedem Erfolgsmenschen auf längere Sicht ein Partner steht, der es versteht, daß ein späles Nachhausekommen eben zu jener Art von Position gehört, die ich mein ganzes Leben hindurch innehatte. Ich sage trotzdem, daß meine Frau und unsere Kinder immer oberste Priorität genossen. Für mich ist die Familie der Ort der Regeneration; wenn dort keine Harmonie herrscht, dann ist das eine Barriere, die den Erfolg verhindern kann. Es war für mich immer einfach, auch gedanklich zwischen meinem Beruf und meinem Familienleben überzuwechseln - vielleicht gehört das ebenfalls zu meinem Erfolgsrezept. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Die Breite des heutigen Bildungsangebotes nutzen, nie verkrampft an Dinge herangehen, versuchen, möglichst viel zu kommunizieren, auf Menschen zugehen und deren Meinungen einholen. Das sind die besten Entscheidungsgrundlagen. Ihr Lebensmotto? Die Zukunft gestalten wir uns selbst.

Stuppacher Marianne

Zur Person

Funktion: Leiterin des Geschäftsbereiches Finanzen, Tätig bei: Fleck Elektroinstallationen GmbH., 1100 Wien, Wienerbergstraße 25b. Geboren - Datum, Ort: 17. Februar 1964, Wien. Eltern: Vincent und Juliane. Ehrungen: Fußballerin des Jahres 1986 (2. Platz), zahlreiche internen Vereinsauszeichnungen, Ehrung der Wiener Berufsschulen. Mitgliedschaften: Sport Union. Hobbies: Sport, insbesondere Fußball, Lesen, Kino, Film.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte bei der Michelfeit Einrichtungshaus AG die dreijährige Lehre zur Bürokauffrau, die ich 1982 erfolgreich abschloß. Da ich mich im Unternehmen wohlfühlte, blieb ich

Copyrighted material

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet mir sehr viel und ist in meinem Fall auch stark mit dem Privatleben verbunden, denn egal wo ich hinkomme - ich treffe überall meine Kunden und Geschäftspartner. Ich bin anerkannt und beliebt, und das ist ein schönes Erfolgsgefühl, das ich auch auskoste. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich habe mit viel harter Arbeit und auch ein bißchen Glück sehr viel erreicht. Ich bin glücklich und rundum zufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich bin ein Arbeitsmensch, der voll im Beruf aufgeht - Urlaub mache ich nur sehr selten. Das Geschäft läuft nicht von alleine, ich setze viele Aktivitäten, gehe auf Ausstellungen und mache einiges im Bereich der Öffentlichkeitsarbeit. So habe ich beispielsweise nach dem Vorbild der diversen Königinnen aus allen möglichen Branchen nun auch die Wahl einer Trachtenkönigin ins Leben gerufen. Sie wird von einer Prominentenjury gekürt, auch das Fernsehen berichtet darüber. Ich denke, mein unermüdlicher Einsatz und die Freude an diesem Metier sowie am Umgang mit Menschen haben meinen Erfolg begründet. Außerdem verfüge ich über eine große Portion Hartnäckigkeit. Wenn ich etwas erreichen will, dann schaffe ich es zu 99 Prozent auch. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Nein, überhaupt nicht - eher im Gegenteil. Wahrscheinlich hätte ich es als Mann im Bereich der Trachtenmode schwieriger gehabt. Vielleicht wäre ein Mann in der Jagdabteilung gut aufgehoben, aber auch das schaffe ich locker. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die Spezialisierung auf Trachtenmode und später auch auf Jagdbekleidung war eine absolut richtige Entscheidung. Es war zu Beginn nicht leicht, aber ich habe meine Kundinnen in gewisser Weise auch „erzogen". Man könnte mich als Missionarin der Trachten sehen. Mit meinem Geschäft konnte ich dazu beitragen, daß dieser traditionelle Modezweig nicht noch weiter zurückgeht. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Das war sicherlich mein Mann. Er brachte mich in diese Branche und war auch ein strenger Lehrer, was ich rückblickend als durchaus richtig und wichtig erachte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich werde von vielen Gemeinden aus der Umgebung immer wieder um Mode- und Trachtenschauen gebeten. Bei der Wahl zur Trachtenkönigin, die ich veranstalte, erklären sich die meisten lokalen Prominenten und Politiker gerne bereit, mich dabei zu unterstützen. All das ist ebenso eine tolle Anerkennung wie das Lob der vielen zufriedenen Kunden. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ich sehe einen Mitarbeiter immer in erster Linie als Mensch und nicht als Nummer, wie das bei vielen großen Konzernen üblich ist. Gute Mitarbeiter tragen auch unser Image nach außen, daher sind sie natürlich wesentlich am Erfolg beteiligt. Ich wähle meine Mitarbeiter sehr genau aus und habe jetzt ein wunderbares Team, das auch zu meinem Geschäft und zur Firmenphilosophie paßt. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Durch gute persönliche Zusammenarbeit. Bei mir gibt es keine Kluft zwischen Chef und Mitarbeiter, obwohl ich als verantwortliche Geschäftsführerin natürlich auch manchmal ein bißchen Strenge walten lassen muß. Ich gehe soweit wie möglich auch auf die Wünsche in puncto freier Tage oder Urlaub meiner Mitarbeiter ein, da bin ich durchaus flexibel. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind ein echtes Familienunternehmen, was man heutzutage eher selten findet. Inzwischen arbeiten ja auch meine zwei Söhne im Betrieb mit, mein Mann betreut die Lederwerkstatt. Im Gegensatz zu großen, anonymen Modefirmen stehen wir mit unserem guten Namen persönlich für Qualität, Service, Beratung und Termintreue. Wir haben viele Stammkunden, die wir natürlich auch namentlich und persönlich kennen, in vielen Fällen sogar den familiären Hintergrund. Ich nehme mir sehr viel Zeit für die Kunden, gehe behutsam mit ihnen um und versuche, ihnen die bestmögliche Beratung zu bieten. Jeder Kunde wird bei uns mit der gleichen Aufmerksamkeit behandelt, egal ob Gemeindepolitiker oder Hausfrau. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das gelingt eigentlich recht gut. Meine Kinder sind ja fast im Betrieb aufgewachsen und haben schon früh akzeptiert, daß ihre Mama Geschäftsfrau ist. Natürlich arbeite ich sehr viel und auch gerne, trotzdem brauche ich ab und zu meine Auszeiten. Erholung und Entspannung finde ich dann im Fitnessstudio und beim Klavierspielen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Als ich mich auf Trachtenmode spezialisierte, hörte ich aus meinem Umfeld immer wieder: „Vergiß es, das ist nicht modern, Trachten sterben aus." Ich habe das Gegenteil bewiesen. Daher lautet mein Rat: Wenn ihr an eure Idee glaubt, bleibt dran und verfolgt euer Ziel konsequent. Wer sich selbständig machen will, muß dies mit der entsprechenden kaufmännischen Sorgfalt machen und sehr viel Wert auf den freundlichen Umgang mit Kunden und Lieferanten legen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte weiter expandieren, aber keine weiteren Filialen eröffnen. Speziell die Jagdbekleidung hat sich in letzter Zeit höchst vielversprechend entwickelt, das will ich künftig noch stärker nach außen kommunizieren. Ihr Lebensmotto? Mache etwas ganz oder gar nicht! Bei mir gibt es keine halben Sachen.

Sumerauer Harald

Zur Person

Beruf: Starkstrommonteur, Gastronom. Funktion: Pächter. Tätig bei Roggendorfstüberl in der Anlage des Postsportvereines, 1170 Wien, Roggendorfgasse 2. Geboren - Datum, Ort: 28. Juli 1976, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Karoline. Eltern: Renate und Anton. Ehrungen: 1987 Landesmeister im Judo in der Klasse bis 40 kg. Hobbies: Autos; meine zwei Dobermannhunde, die ich stets bei mir im Lokal habe. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Restauration am Wiener Eislaufplatz Engelmann in 1170 Wien mit fünf Mitarbeitern.

„Arbeiten, arbeiten, arbeiten - von nichts kommt nichts."

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Gymnasium bis zur vierten Klasse und anschließend ein Jahr ein Privatgymnasium im 17. Bezirk. Danach begann ich bei Siemens die Lehre zum Starkstrommonteur, die ich 1995, nach dreieinhalb Jahren, mit der Lehrabschlußprüfung erfolgreich beendete. Bis 1998 war ich noch bei Siemens im 3. Wiener Gemeindebezirk in der Abteilung Halbleiter tätig, dann versuchte ich mich als Autoverkäufer, was ich nach einem halben Jahr jedoch aufgab. Anschließend arbeitete ich dreieinhalb Jahre als Servicetechniker bei Elektrolux, wo ich Großküchengeräte in den großen Wiener Hotels servicierte und so erstmalig Einblick in die Gastronomie erhielt. Ab 2002 war ich zwei Jahre bei Mikos, einem auf Planung und Einrichtung gastronomischer Betriebe spezialisierten Unternehmen, als Servicetechniker tätig, vorrangig in Hotelketten mit kleineren Küchen oder Restaurants. So kam ich auch zu meinem jetzigen Lokal, das ich im April 2006 vom Postsportverein im 17. Wiener Gemeindebezirk übernahm, nachdem ich die Konzessionsprüfung für das Gastgewerbe abgelegt hatte. Am Postsportplatz wird es Tennisstüberl genannt, da es neben dem Tennisplatz liegt, doch wir haben auch zahlreiche Gäste, die nicht direkt vom Tennisplatz zu uns kommen. Das Roggendorfstüberl ist eine große Sportkantine mit 120 Plätzen sowie weiteren 120 Plätzen im

Copyrighted material

Gastgarten. Wir offenaren unseren Gästen von Montag bis Freitag Mittagsmenüs bzw. einen Tagesteller. Auch bietet unsere Karte exklusive Weine, da es mir ein großes Anliegen ist, meinen Gästen eine gewisse Weinkultur zu präsentieren. Für unsere kleinen Gäste ist ein Spielplatz vorhanden. Ich bin seit zehn Jahren Hobbykoch und koche mit Liebe die wechselnden Menüs selbst. Wir haben keinen Ruhetag, und im Sommer finden regelmäßig Grillabende oder Spanferkelessen mit Musik statt. Jeweils von Oktober bis März leite ich erfolgreich den Restaurantbetrieb am Engelmannplatz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mein Erfolg liegt darin, daß ich von meiner beruflichen Tätigkeit gut leben kann. So kann ich alle Zahlungen begleichen, auf Urlaub fahren und mein Auto finanzieren. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin stolz darauf, daß ich ohne jede fremde Hilfe den Wechsel von meinem erlernten Beruf in die Gastronomie geschafft habe. Ich war beim Start völlig auf mich allein gestellt. Ich übe meinen Beruf als Gastronom mit größter Freude aus. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein gutes Einfühlungsvermögen in die Kundschaft, die ich bereits als Servicemann bewies, war mir sehr hilfreich. Die diesbezügliche Schulung von Siemens war für meinen weiteren Berufsweg als Gastronom sehr wichtig. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Vater, Herr Anton Sumerauer, war Vizepräsident am Oberlandesgericht Wien. Er stammt aus einer bescheidenen Bauernfamilie, und ich lernte von ihm, daß harte Arbeit nötig ist, wenn man etwas erreichen möchte. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Mir sind ein gepflegtes Aussehen, Höflichkeit und Einsatzbereitschaft wichtig. Freundlichkeit den Gästen gegenüber ist unentbehrlich. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Für mich gehören diese beiden Bereiche zusammen. Seit einem Jahr führe ich mein Lokal, und im Herbst kommt das Restaurant am Engelmannplatz hinzu. Das Privatleben kommt daher etwas zu kurz, doch da meine Lebensgefährtin Karoline ebenfalls im Betrieb mitarbeitet, sind wir sowieso immer beisammen. Ich hoffe aber auf mehr Zeit im Sommer, da das Engelmann-Geschäft auf die Wintersaison beschränkt ist. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Den Jugendlichen rate ich, auf die ältere Generation zu hören und deren Erfahrung zu nutzen. Eine Schulbildung ist wichtig, doch ausschlaggebend ist dann vielmehr, wie diese genutzt wird, egal welcher Art sie sein möge. Persönlich hatte ich nicht viel von der Matura, ein früher Beginn im Berufsleben zahlt sich meines Erachtens mehr aus. Für ein Studium ist natürlich die Matura notwendig. Ohne Wille und ohne Fleiß läßt sich ein gesteckstes Berufszel nicht erreichen. In der Gastronomie ist es leider so, daß es mehr freie Stellen für Köche als gute Köche gibt. Es ist schwierig, die jungen Leute für eine Tätigkeit in der Gastronomie zu begeistern. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte mit 40 Jahren zehn Lokale haben, egal welcher Größe. Ich setze mir diesen Wunsch grundsätzlich als Zel, das ich gemeinsam mit meiner Lebensgefährtin erreichen möchte. Ihr Lebensmotto? Arbeiten, arbeiten, arbeiten - von nichts kommt nichts.

✱ Sumnitsch Franz Dipl.-Ing.

● Zur Person

Beruf: Architekt. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: BKK3 Architektur ZT GmbH., 1140 Wien, Miesendorfstraße 104. Geboren - Datum, Ort: 11. Dezember 1961, Klagenfurt. Schöpferische Akte: BKK-3, 2G-Verlag 2006. Ehrungen: Bauherrenpreis 2004, Beton-Preis 2001, u.a. Mitgliedschaften: Verein für integrative Lebensgestaltung. Hobbies: Laufen, Reisen, Schwimmen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrtätigkeit an der Fachhochschule für Architektur und Bauingenieurwesen in Spittal an der Drau.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Architektur in Graz, und im Rahmen dieses durchaus langen, aber sehr intensiven und interessanten Studiums prägte mich Professor Domenig wesentlich. Nach Abschluß des Studiums 1990 begann ich bei der BKK (Baukünstlerkollektiv) als junger Architekt mitzuarbeiten. Nach jahrelanger Berufserfahrung gründete ich 1999 BKK-3. In jener Zeit hielt ich weltweit viele Vorträge, ab, lernte viele Menschen kennen, knüpfte ein Netzwerk und profitierte von der pädagogischen Professionalisierung. Die BKK-3 führt diverse Architekturprojekte im Wohn- und Bürohausbau sowie kleinere Ausstellungen durch. Aktuelle Projekte sind zum Beispiel das Gewerbe- und Forschungszentrum „icub" in Vorarlberg oder die Volksbankzentrale Salzburg (Fertigstellung Herbst 2007). Es gelang BKK-3, sich in Europa zu etablieren und bekannt zu werden.

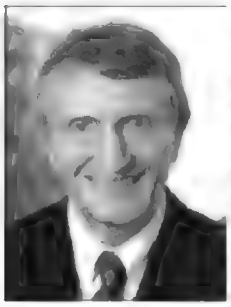
BKK-3 Architektur
ZT-GmbH
BKK-3
www.bkk-3.com

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Neben privatem Glück machen berufliche Erfolgserlebnisse, die sich in der Schaffung von nachhaltigen Gebäuden ausdrücken, meinen Erfolg aus. Wenn ich am Ende eines Projektes auf das Bauwerk schaue, dabei ein gutes Gefühl verspüre und von der Summe an komplexen Einzelleistungen beeindruckt bin, die zu dem Werk führten, dann fühle ich mich erfolgreich. Sehen Sie sich als erfolgreich? In meinem Leben hat sich so viel entwickelt, wovon ich nicht geträumt hätte, insofern betrachte ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die große Freude an meinem Beruf ist die Basis für meine Arbeit. Als Führungskraft lege ich großen Wert auf Teamfähigkeit. Ich nehme Mitarbeiter in die Pflicht, lasse sie mitgestalten, und dies führt zu einer starken Motivation und Identifikation mit beruflichen Vorhaben. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich suche zunächst nach den Wurzeln eines Problems. Sind Entstehungsgründe bekannt, findet sich leicht ein Lösungsansatz. Kompromisse sind immer weder auszuhandeln, gerade in baurechtlicher Hinsicht. Bevor ich eine Entscheidung treffe, räume ich mir gerne eine gewisse Nachdenkzeit ein, auch wenn manche Angelegenheiten rasch entschieden werden müssen. Projekte in der Architektur nehmen erst nach einer gewissen Zeit Gestalt an. Sie müssen einfach wachsen - das liegt in der Natur der Sache. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Eines meiner Vorbilder war sicher der Architekt Professor Domenig. Er nahm mich einmal zur Seite und prophezeite mir eine vielversprechende Zukunft, an diese positive Anteilnahme erinnerte ich mich jahrelang. Es verleiht Kraft und macht Mut, wenn man lobt und gelobt wird. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich erwarte mir von Mitarbeitern, daß sie den Beruf des Architekten mit Leben füllen. Zuverlässigkeit, hohe Identifikation und Engagement sind wesentlich. Ein Architekt darf kein Reproduzent sein, im Gegenteil, in diesem Metier gilt es immer wieder neu zu beginnen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Das Architekturbüro BKK-3 tritt mit den jeweiligen Bauherren in den Dialog. Das Prinzip Mitbestimmung wird großgeschrieben und realisiert. Für uns ist es üblich, daß sich im Vorfeld eines Bauvorhabens manchmal bis zu 40 Personen zusammensetzen und auf die Struktur Einfluß nehmen können. Die Bedürfnisse der Mieter sind schließlich der wichtigste Maßstab. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ein Architekt ist ein Allrounder, der überall spannende Impulse suchen muß und auch

Copyrighted material

✱ Sünkel Hans Univ.-Prof. Dipl.-Ing. Dr.



● Zur Person

Funktion: Rektor. Tätig bei: Technische Universität Graz, 8010 Graz, Rechbauerstraße 12. Geboren - Datum, Ort: 4. Oktober 1948, Rottenmann. Familienstand: Verheiratet mit Ilse. Kinder: Sandra (1972) und Jochen (1975). Schöpferische Akte: 150+ wissenschaftliche Publikationen, 240 Vorträge in 28 Staaten. Forschungsschwerpunkte: Mathematische, numerische und statistische Verfahren in der Geodäsie, Satellitengeodäsie, satellitengestützte Erdschwerefeldbestimmung, Geodynamik. Mitgliedschaften: Wirkliches Mitglied der math.-nat. Klasse der ÖAW, Mitglied des Präsidiums der Österreichischen Rektorenkonferenz, Mitglied in zahlreichen nationalen und internationalen Komitees, Mission Advisory Group für die Satellitenmission GOCE der ESA, Österreichische Geodätische Kommission, Deutsche Geodätische Kommission, Nationalkomitee für Geodäsie und Geophysik, Nationalkomitee Alpenforschung etc.) Hobbies: Schifahren, Bergsteigen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Leiter zahlreicher nationaler und internationaler Forschungs- und Entwicklungsprojekte, vor allem im Zusammenhang mit Satellitenmissionen der Europäischen Weltraumbehörde ESA.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Am 4. Oktober 1957, also genau an meinem neunten Geburtstag, wurde der erste Satellit, Sputnik I, gestartet. Ich war damals so fasziniert, daß ich mir zum Ziel setzte, einmal in der Weltraumforschung tätig zu werden. Von da an verfolgte ich diesen Weg konsequent. Mit 17 Jahren setzte ich mir weiters zum Ziel, eines Tages Universitätsprofessor zu werden. Ich studierte von 1968 bis 1973 Vermessungswesen an der Technischen Hochschule Graz und wurde dort 1973 zum Diplomingenieur graduiert. Von 1973 bis 1978 war ich Universitätsassistent am Institut für Physikalische Geodäsie an der Technischen Universität in Graz. 1976 folgte die Promotion. Nach einem zweijährigen Forschungsaufenthalt an der Ohio State University kehrte ich als Assistent an das TU-Institut für Theoretische Geodäsie zurück. Nach meiner Habilitation im Jahr 1981 auf dem Gebiet der Numerischen Geodäsie erfolgte 1983 meine Berufung zum Ordentlichen Universitätsprofessor für Mathematische und Numerische Geodäsie. Seit 1989 leite ich zudem die Abteilung für Satellitengeodäsie des Instituts für Weltraumforschung (IWF) der Österreichischen Akademie der Wissenschaften, dessen geschäftsführender Direktor ich von 2001 bis 2004 war. Seit 2004 bin ich Wissenschaftlicher Direktor am IWF. Zahlreiche Lehr- und Forschungsaufenthalte in den USA, Kanada und China und einige ehrende Berufungsangebote haben mich nicht davon abgehalten, immer wieder nach Graz zurückzukehren. Bereits seit 2000 Vizerektor für Forschung, Mitglied der Universitätsleitung, bin ich seit Oktober 2003 als Rektor der Technischen Universität Graz tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich persönlich, gesetzte Ziele auch letztlich zu erreichen, wobei diese Ziele auf verschiedenen Ebenen beheimatet sein können. Es können rein private Ziele sein, wo als Erfolg etwa eine intakte Familie viel zählt, es können sportliche Erfolge sein, wenn man sich zum Ziel setzt, Weltmeister oder Olympiasieger zu werden, beruflicher Erfolg ist für mich schließlich, eine angestrebte Karriere in Wissenschaft und Forschung auch zu erreichen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ob ich erfolgreich bin, sollen andere beurteilen. Ich jedenfalls bin mit dem Erreichten nicht unzufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich hatte das Glück, in einer beruflichen Umgebung tätig zu sein, insbesondere, was meinen damaligen Institutsvorstand anbelangte, der einerseits wissenschaftlicher Hochkaräter ist und durch seine Tätigkeiten die große Linie für die wissenschaftliche Arbeit vorgab, mir gleichzeitig aber hinreichenden Freiraum für die Entwicklung ließ. Dieser Freiraum ermöglichte es mir, für mich selbst thematische Schwerpunkte festzulegen, und so konnte ich die selbst gesetzten Aufgaben auch konsequent abarbeiten und mich in jene Richtung entwickeln, die ich im zarten Alter von neun Jahren als mein Ziel gesehen hatte. Ich habe eine wirklich gut funktionierende Familie und wunderbare Beziehungen, nicht nur zu meiner Frau, sondern auch zu meinen Kindern und Enkelkindern. Das ist für mich eine sehr solide Plattform, auf die ich berufliche und andere Erfolge aufbauen konnte. Hätte ich nicht diese Art der Unterstützung, so könnte ich meinen derzeitigen Job wohl nicht erfüllen. In meiner Jugend fand ich Gefallen am Schispringen und lernte dabei dreierlei. Einerseits, daß man sich überwinden muß, um einen Sprung zu wagen. Zum zweiten erlernte ich die Konzentration auf das, was man gerade tut, und schließlich ist bei dieser Sportausübung ein hinreichendes Maß an Körperbeherrschung erforderlich, eine Lockerheit einerseits und eine Anspannung andererseits. Das sind alles Eigenschaften, die man im Berufsleben, aber auch im privaten Bereich wunderbar brauchen kann. In der Konzentration auf die jeweilige Tätigkeit liegt letztlich auch für mich der Schlüssel zum relativ raschen Erfolg. Ich schätze stets das Risiko ab, treffe rasch Entscheidungen und zaudere nicht. Um in einer leitenden Funktion erfolgreich sein zu können, braucht es allerdings zusätzlich soziale Attribute. Dazu gehört, dem Gegenüber zuzuhören, auf seine Anliegen einzugehen, die Probleme, die vorgebracht werden, ernst zu nehmen, und alle Mitarbeiter nicht nur zu schätzen, sondern auch wirklich gern zu haben. Zu einer erfolgreichen Entwicklung gehört aber auch, miteinander Freude zu haben und zu lachen. Dann ist die Anstrengung, die den üblichen Arbeitstag ausmacht, viel leichter zu bewältigen. Als Führungskraft versuche ich, die Mitarbeiter ohne Druck zu führen, das heißt, ich gebe eine generelle Linie vor und versuche, die Mitarbeiter durch Motivation auf diese Schiene zu bringen und auch zu halten. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Herausforderungen sind für mich ein willkommenes Element, denn ohne sie ist das Leben nicht besonders lebenswert. Wenn Herausforderungen in mein Lebensbild passen, nehme ich sie dankend und gerne an. Bevor ich das tue, versuche ich allerdings das jeweilige Risiko abzuschätzen. Ist dieses nach meinem Dafürhalten zu hoch, lasse ich lieber die Finger davon. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Einer meiner schönsten persönlichen Erfolge war, als ich es 1991 schaffte, einen Großkongreß in Wien unter wirklich extremen Rahmenbedingungen in kürzester Zeit zu realisieren und zugleich auch noch einen herzeigbaren Gewinn zu erwirtschaften. Es war ein Kongreß der Internationalen Union für Geodäsie und Geophysik mit 5 000 Teilnehmern aus 100 Ländern. Für solche Unterfangen hat man üblicherweise vier Jahre Vorbereitungszeit, ich dagegen hatte nur neun Monate. Zum Teil waren 40 Symposien parallel zueinander zu organisieren. Es bedeutete daher neun Monate Hochleistungssport in einer von Golfkrieg, Jugoslawienkrise und Rußlandkrise zusätzlich belasteten Zeit. Diese organisatorische Tätigkeit war für mich ein ganz persönlicher Meilenstein, an den ich mich in der Folge immer geistig festhielt, sobald sich eine besondere Herausforderung am Horizont zeigte. Wenn du das geschafft hast, kann dir eigentlich nichts mehr passieren, sagte ich mir stets - bis ich hier das Rektorat übernommen hatte. Diese neue Aufgabe bedeutet nämlich keine bloß neunmonatige, sondern vielmehr eine vierjährige Marathonstrecke. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt

Copyrighted material

hat? Ich habe in der Tat ein Vorbild. Das ist für mich unser derzeitiger Bundeskanzler. Er ist ein menschliches Phänomen in seiner multidimensionalen Veranlagung und seiner Fähigkeit, sich auf das, was er gerade tut, zu 100 Prozent zu konzentrieren. Man merkt ihm nie Nervosität an, er wirkt immer ausgeglichen und locker trotz seines gigantischen Aufgabenspektrums. Alles, was er sagt, ist druckreif, und er ist nicht aus dem Gleichgewicht zu bringen. Seine Antworten sind gut verständlich, er weicht nicht aus, sondern nimmt Herausforderungen an und denkt positiv. Alle diese Eigenschaften gefallen mir ausgesprochen gut und tun auch unserem Land gut. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Mit wesentlich weniger als 100 Arbeitsstunden pro Woche ist dieser Auftrag des Rektorates an unserer Universität zumindest derzeit nicht zu erfüllen. Um vier Uhr morgens beginnt daher mein Arbeitstag (mitunter noch ein wenig früher), und er endet üblicherweise um neun Uhr abends (manchmal deutlich später). Dazwischen gibt es kaum eine Pause. Meine Familie muß daher in der Zeit meines Rektorates zurückstecken. In der bescheidenen Freizeit, die mir derzeit bleibt, möchte ich am liebsten zu Hause sein. Ich besitze in der Obersteiermark ein Waldstück mit einer Schihütte, und wann auch immer ich ein paar Stunden erübrigen kann, ziehe ich mich dorthin zurück, wo ich das Alleinsein mit der Natur so richtig genießen kann. Als Ausgleich zu meinem beruflichen Engagement betreibe ich nicht Tennis oder Golf, sondern vielmehr Waldarbeit in Form von Holzhacken und hin und wieder Bäumefällen. Ihr Lebensmotto? Mein Lebensmotto stammt vom berühmten Biochemiker, Louis Pasteur. Es lautet: „Das Glück bevorzugt den vorbereiteten Geist", das heißt, man muß selbst etwas tun, um letztlich attraktiv für zusätzliche, nicht bewußt herbeigeführte Erfolge zu sein. Eine Vorleistung ist zu erbringen, und dann gesellt sich hin und wieder ein Funken Glück dazu, denn ohne Glück geht es oft wohl nicht. Von der typisch österreichischen Diktion „Die Dummen haben das Glück" halte ich dagegen wenig.

✱ Sunko Peter

„Erfolg bedeutet für mich das Herbeiführen von Lösungen in allen Bereichen."

● Zur Person

Beruf: Technischer Angestellter. Funktion: Erster Vizebürgermeister, designierter Bürgermeister. Tätig bei: Marktgemeinde Wagna, 8435 Wagna, Marktplatz 4. Geboren - Datum, Ort: 14. Dezember 1974, Wagna. Ehrungen: Verdienstzeichen in Bronze des Landes Steiermark. Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr Leitring, ÖGB/GPA. Hobbies: Bergwandern, Tourengehen, Schifahren, Tauchen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Technischer Angestellter der Steirischen Ferngas AG bzw. der Steirischen Gas-Wärme GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule in Leibnitz begann ich 1990 zwei parallele Ausbildungen zum Technischen Zeichner in Graz und zum Elektroinstallateur in Eibiswald, die ich beide im Jahre 1994 mit Erfolg abschloß. Im Anschluß daran arbeitete ich als Technischer Zeichner für die STEWEAG, wechselte jedoch 1995 als Technischer Angestellter zur Steirischen Ferngas AG bzw. Steirischen Gas-Wärme GmbH, wo ich für Planung und Ausbau verantwortlich war. Ab 2002 wurden mir in derselben Firma die Aufgabengebiete Wegerecht und Grundangelegenheiten übertragen, die ich bis zum heutigen Zeitpunkt betreue. Da ich seit 1999 auch als Betriebsrat und seit 2004 als Betriebsratsvorsitzender tätig bin, wuchs ich langsam in meine heutige regionalpolitische Tätigkeit, stelle zunehmend eine große Akzeptanz der Bevölkerung mir gegenüber fest, und wurde so zum Ersten Vizebürgermeister der Marktgemeinde Wagna.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich das Herbeiführen von Lösungen in allen Bereichen, ob beruflich oder privat, ob nach innen oder nach außen hin. Ich sehe jedes Ziel und jede Herausforderung als Projekt, das es zur Zufriedenheit aller abzuschließen gilt. Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich ja, da mein Weg sehr positiv verläuft, ich bisher viele Projekte umsetzen konnte und im großen und ganzen sehr zufrieden bin. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Sicherlich war das hartnäckige Verfolgen meiner Linie ein maßgebliches Element auf meinem Weg zum Erfolg. Ich hatte in meinem Leben keine sehr guten oder schlechten Zeiten, sondern blieb stets meinem Weg treu, was sich schlußendlich bewährte. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich war immer bemüht, mit allen gut auszukommen und die Wünsche aller zu respektieren und nach Möglichkeit umzusetzen. Sehr schnell stellte ich fest, daß gewisse Projekte nicht umzusetzen sind und man es nicht jedem recht machen kann, allerdings verfolge ich meine Linie trotz dieser Einsicht weiter. Ebenso versuchte ich stets, eventuelle Konflikte - wie etwa jetzt beim Leitungsbau in der Gemeinde, der nicht von allen positiv gesehen wird - nicht persönlich zu nehmen, sondern sachlich darüber zu befinden. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Es gab kein herausragendes Ereignis, ab dem ich mich erfolgreich fühlte. Mein Erfolg beruht auf einer Abfolge vieler kleiner Ereignisse, die mich immer wieder motivierten. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ich halte eher Originalität für den besseren Weg, da man seine persönlichen Ziele umsetzen sollte, allerdings auch ab und an Kompromisse erzielen muß. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Sowohl politisch als auch persönlich wurde ich sehr vom ehemaligen Bürgermeister Franz Trampusch geprägt. Er war selbst zweimal Bürgermeister der Gemeinde, langjähriger Geschäftsführer und Klubobmann der steirischen SPÖ und ist noch heute aktiv. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Wir konnten die Zahl unserer Stimmen in meinem Wahlsprengel erhöhen, was sicher als Erfolg zu werten ist. Ebenso werde ich oft als Berater kontaktiert, was das Vertrauen der Bevölkerung mir gegenüber zeigt. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Positiv zu bemerken ist, daß die Gemeinde Wagna die Wohngemeinde im Großraum Leibnitz ist. Diese Erkenntnis war sehr wichtig, da wir dahingehend unsere Ziele der Gemeindeentwicklung setzen. Negativ ist allerdings, daß die Bevölkerung aufgrund der Geschichte Wagnas als Flüchtlingslager eher ausländerfeindlich eingestellt ist, was immer wieder zu Problemen führt. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Als sehr geradliniger Mensch, der seine Zusagen einhält. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche Rolle, da loyale und positiv eingestellte Mitarbeiter immens wichtig für das Funktionieren einer Gemeinde sind. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Nach einer Ausschreibung gibt es ein Hearing und eine Praktikumswoche, welche die Basis für eine Aufnahme darstellen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Meine Partnerin steht immer hinter mir, selbst wenn mein berufliches Engagement bedeutet, daß wir Einschnitte in unserem Privatleben hinnehmen müssen. In meiner Position als Regionalpolitiker besuche ich diverse Veranstaltungen, was einen hohen zeitlichen Aufwand bedeutet. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich besuche immer wieder Seminare, der Zeitrahmen hierfür differiert allerdings sehr stark. In fachspezifische Belange

Copyrighted material

Spital Klosterneuburg die Facharztausbildung in Innerer Medizin zu absolvieren. Ich mache nach einer kurzen Orientierungskrise in einer Zeit, in der ungewiß war, ob das Krankenhaus Klosterneuburg geschlossen werden würde oder nicht, zusätzlich eine Managementausbildung (MBA). Ich konnte mir damals vorstellen, als Krankenhausmanager in Neuseeland zu arbeiten und wählte aus diesem Grund eine englischsprachige MBA-Ausbildung. Allerdings wurde mir nach einjähriger Ausbildung bewußt, daß ich mich in erster Linie zum Arzt berufen fühle. Das Wesen der Traditionellen Chinesischen Medizin begeisterte mich sehr, daher nahm an einer Ausbildung in Akupunktur und Krautermedizin teil, beides Schwerpunkte meiner heutigen Behandlungsformen. Weiters bildete ich mich in der Laserbehandlung fort. Die intravasale Laserblutbestrahlung zum Beispiel wurde vor ca. 25 Jahren erstmals in der ehemaligen Sowjetunion durchgeführt. Dabei wird Laserlicht mittels eines Einmalkatheters direkt auf das fließende Blut gestrahlt, vergleichbar mit einer Infusion. Mit dieser Methode können im Sinne einer energetischen Systemakupunktur vielfältige positive Effekte auf Stoffwechselprozesse und das Immunsystem induziert (und nachgewiesen) werden. Sie eignet sich für viele chronische Krankheitsbilder wie zum Beispiel Diabetes mellitus und Schmerzzustände. In der Akupunktur bevorzuge ich das System der integrativen Akupunktur, indem ich die klassische chinesische Akupunktur mit der Ohrakupunktur nach Nogier, Schädelakupunktur nach Yamamoto und Koreanischer Handakupunktur verbinde.

> „In erster Linie geht es mir um das Wohlbefinden meiner Patienten."

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In erster Linie geht es mir um das Wohlbefinden meiner Patienten. Medizinischer Erfolg bringt materiellen Erfolg ohnehin mit sich. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ideell ja, materiell noch nicht. Doch weiß ich, daß eine Aufbauzeit notwendig ist, daß alles seine Zeit braucht. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe mir ein breites Behandlungsspektrum erarbeitet. In meinen Behandlungen geht es mir darum, ein Vertrauensverhältnis mit meinen Patienten aufzubauen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich gehe zunächst schulmedizinisch vor, wende nur empirisch gesicherte Methoden an und entscheide rational, erweitere aber schon manchmal meine Perspektive und befrage auch den Bauch. Allgemein fälle ich meine Entscheidungen alleine. Teamentscheidungen sind dann von Relevanz, wenn ich auch Erfahrungswerte anderer kennenlernen und einfließen lassen will. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Großvater vielleicht. Im großen und ganzen hatte ich aber keine nennenswerten Vorbilder, ich folgte meinen persönlichen Vorstellungen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Ich gehe als Arzt integrativ vor. In Behandlungen kombiniere ich Erkenntnisse der Schulmedizin mit dem komplementären Ansatz der Alternativmedizin. Dabei gehe ich individuell auf das Beschwerdebild des einzelnen Patienten ein. In der TCM ist das Berühren und Erspüren von Patienten bedeutsam, während die Schulmedizin auf Distanz zum Patienten bleibt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Meine Partnerin lebt und arbeitet als Lehrerin in Burgenland, daher können wir quasi eine Art Fernbeziehung. Ich teile mir meine Zeit bewußt ein. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man muß sich zunächst darüber bewußt werden, welchen Beruf man ergreifen möchte, seine Interessen ausloten und verfolgen, egal, ob es konventionell ist, oder nicht. Fleiß ist in jedem Fall ratsam. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Der Stellenwert der Traditionellen Chinesischen Medizin steigt ganz allgemein. Der Aufbau meiner Praxis ist mir in nächster Zeit am wichtigsten; meine Einbettung in beruflich sinnvoll zu nützende Netzwerke ein weiteres Anliegen.

Syrovatka Andreas

Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Syrovatka Andreas, IT-Dienstleistungen., 1060 Wien, Mollardgasse 53-55/3/15. Geboren - Datum, Ort: 20. Oktober 1979, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Diana Elena. Eltern: Sylvia Syrovatka und Andrei Czory. Ehrungen: Zertifizierung von Microsoft (MCP). Hobbies: Computer, Radfahren, Schwimmen, Reisen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich begann schon mit 15 Jahren neben dem Gymnasium über Vermittlung des Personaldienstleisters Adecco zu arbeiten. Dann wechselte ich aufgrund mangelnder schulischer Erfolge an die Hauptschule, war aber nebenbei bei der Firma VDS im Bereich Reparaturen und Service von Computern tätig. Das war schon damals meine Leidenschaft, meinen ersten Computer hatte ich schon mit elf oder zwölf Jahren zusammengebaut. Ich meldete mich an der HTL für Nachrichtentechnik an, bestand die Aufnahmeprüfung mit Bravour, beendete die Ausbildung aber nach einem halben Jahr wieder, weil uns damals gesagt wurde, daß die Berufsaussichten für HTL-Abgänger sehr schlecht seien. Außerdem wäre die Schule erst ab der dritten Klasse interessant für mich geworden, daher beschloß ich, lieber ins Berufsleben einzusteigen. Ich interessierte mich vor allem für den Hardwarebereich, wollte aber nur für ein Unternehmen tätig werden, wo ich mich auch mit den Produkten identifizieren kann. Das fand ich zu dieser Zeit nicht, und daher nahm ich eine Stelle bei McDonald's an, was mir im großen und ganzen durchaus gefiel. 1997/98 leistete ich den Präsenzdienst ab, trat aber mit dem Manager von McDonald's die Vereinbarung, daß ich in meinen dienstfreien Zeiten weiterhin arbeiten darf. Nach Ableistung des Präsenzdienstes kehrte ich wieder auf Vollzeitbasis zum Unternehmen zurück. 1999 kündigte ich bei McDonald's, arbeitete dann kurz beim Computerhändler Birg und anschließend bei der Firma Kortschak. Nach acht Monaten gab es dort aber Differenzen, und so landete ich Anfang 2000 wieder bei McDonald's. Im Dezember 2000 lernte ich Herrn Reisner kennen, der die Firma Asklepios gründete, wobei ich ihn unterstützte. Die ursprüngliche Idee war, ein Programm für Ärzte zu entwickeln und zu verkaufen, was jedoch nicht klappte. Daher stiegen wir auf den Vertrieb von Hardware und auf die Entwicklung von kleinen Softwarelösungen um. 2003 trennte ich mich von Herrn Reisner und machte mich als Einzelfirma mit IT-Dienstleistungen selbständig. Durch Zufall kam ich gleich zu meinem ersten großen Kunden, einer Steuerberatungskanzlei, und darauf aufbauend konnte ich meine Klientel Schritt für Schritt vergrößern. Bei mir bekommt der Kunde alles aus einer Hand, vom einzelnen PC bis zu komplexen Netzwerken, von der Installation bis zur Wartung. Meine Zielgruppe sind kleine und mittlere Firmen, private Kunden sind die seltene Ausnahme.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe es als Erfolg, viele zufriedene Kunden zu haben und mir über den Beruf mein Leben finanzieren zu können. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich bekomme sehr viel positives Feedback von meinen Kunden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Eine meiner Stärken ist die Kommunikationsfähigkeit, was in einer Dienstleistungsbranche enorm wichtig ist. Außerdem steht für mich die

Copyrighted material

序

einen Wendepunkt in meinem Berufsleben dar. Ich erwarb im Laufe der Jahre internationale Projekterfahrung, da mich meine berufliche Tätigkeit nach Toronto, Detroit, London und New York führte. Schwerpunktmäßig beschäftigte ich mich mit den Themen Wachstumsstrategie, Organisation, Marketing und Vertrieb. In einer kurzen Auszeit promovierte ich 2001 bei Prof. Dr. Georg Schreyögg am Institut für Management der Freien Universität Berlin zum Dr. rer. pol. (Das Thema meiner Dissertation lautete: „Unternehmenstheater als Intervention zur Unterstützung organisationscher Veränderungsprozesse.") Ich war ein Jahr für McKinsey in den USA tätig, entschloß mich jedoch nach meiner Rückkehr im Jahre 2002, das Unternehmen zu verlassen. Ich begann daraufhin als strategische Planerin bei Nike EMEA in Hilversum in den Niederlanden, 2004 wechselte ich nach Frankfurt, wo ich als Equipment Business Unit Director von Nike AGSS (Austria, Germany, Switzerland, Slovenia) fungierte. 2007 übernahm ich die Geschäftsführung von Nike Österreich und Slowenien, trage die Gesamtverantwortung für 50 Millionen Dollar Umsatz und führe 55 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, sowohl der privaten, persönlichen als auch der beruflichen Dimension meines Lebens gerecht zu werden. Während privater, persönlicher Erfolg mit der Realisierung meiner Wünsche und Bedürfnisse zu tun hat, möchte ich in beruflicher Hinsicht etwas bewegen, das von Wert ist. Sehen Sie sich als erfolgreich? Freunde und Bekannte betrachten mich sicher als erfolgreich, und in beruflicher Hinsicht stimmt das auch. Wenn ich es schaffe, persönliche Bedürfnisse noch stärker mit meinem Berufsleben zu vereinbaren, könnte ich mich jedoch als noch erfolgreicher bezeichnen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Was mich auszeichnet, ist die Eigenschaft, Dinge aus Leidenschaft zu tun. Ich habe nicht den klassischen Berufsweg gewählt, bin aber durch gute Schulen gegangen. Meine Eltern gaben mir den Anstoß, mich vor allem mit jenen Dingen zu beschäftigen, für die ich mich begeistern kann, und daher ging ich in gewisser Weise kompromißlos vor und nahm nie eine berufliche Aufgabe an, für die ich keine Leidenschaft aufbringen konnte. Weitere wichtige Erfolgsfaktoren sind meine strukturierte Arbeitsweise und meine Fähigkeit, Rationales mit Intuitivem zu verbinden. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Ich hatte nie den Eindruck, als Frau benachteiligt zu werden, auch wenn ich beispielsweise bei McKinsey mit Industrien in Berührung kam, die klare Männerdomänen sind. Diversity ist bei Nike kein Lippenbekenntnis, und Nike gewährt Frauen bei gleicher Leistung dieselben Chancen wie Männern. Natürlich kommt es vor, daß in einzelnen Fällen männliche Ansprechpartner überrascht sind, eine weibliche Führungskraft anzutreffen, doch diese Überraschung werte ich nicht als negativ. Daß ich promoviert habe, ist in manchen Situationen bestimmt von Vorteil, denn gerade im deutschsprachigen Raum unterstützt ein Doktortitel dann, Glaubwürdigkeit aufzubauen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es gehörte ein Quentchen Glück dazu, auf meinem Lebensweg Menschen zu begegnen, von denen ich in so manchen Dimensionen sehr viel Nützliches lernen konnte. Ich habe auch viel Förderung erfahren und gutes Feedback erhalten. Feedback werte ich als ein zur Selbstreflexion beitragendes Zeichen von Zuwendung. Es ist ein lebenslanger Lernprozeß, von anderen Menschen zu lernen. Es liegt an mir, am Ende des Tages zu entscheiden, wieviel und welche Art von Rückmeldung ich annehme. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mir ist wichtig, daß jeder im Rahmen seiner Möglichkeiten das Beste gibt. Jeder Mensch verfügt über unterschiedliche Stärken. Wesentlich ist, diese bestmöglich einzusetzen, um gemeinsam die beste Lösung zu finden. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Nike steht für Innovationen im Sportbereich, und zwar nicht nur für Sportler, sondern für alle: „Bring inspiration to athletes...", lautet das Mission-Statement von Nike, eine Fußnote besagt: „If you have a body, you are an athlete..." Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Phasenweise gelingt eine Trennung gut, doch grundsätzlich stehen beide Lebensbereiche in einer dynamischen Verbindung zueinander. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Meiner Überzeugung nach sollte bei beruflichen Entscheidungen die Leidenschaft den Ausschlag geben. Gute Information im Vorfeld kann eine Entscheidung unterstützen, auch ist es hilfreich, die eigene Persönlichkeit gut zu kennen. Von Hindernissen sollte man sich nicht abhalten lassen, sondern sie als Ansporn sehen, seinen persönlichen Weg trotzdem weiterzuverfolgen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich erledige meine derzeitigen beruflichen Aufgaben mit Freude und Engagement. Mir ist es ein Anliegen, meine Mitarbeiter, unsere Kunden und Konsumenten für Nike zu begeistern, zu motivieren und zu inspirieren. Wenn sich ein weiterer beruflicher Meilenstein ergibt, werde ich zu gegebener Zeit in mich gehen und überlegen, ob ich mich darauf einlasse.

✱ Temmel Walter

● Zur Person

Beruf: Vertragsbediensteter. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei Gemeinde Bildein, 7521 Bildein, Florianigasse 1. Geboren - Datum, Ort: 28. Oktober 1961, Oberbildein. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Kinder: Daniela (1989) und Matthias (1991). Eltern: Agnes und Josef. Ehrungen: Toleranzpreis 1996, Gemeinde-Innovationspreis 1999, Kulturpreis des Landes Burgenland, Umweltpreis. Mitgliedschaften: Kulturverein „Grenzgänger", Kulturverein „KuKuK", Feuerwehr, Gemeindebund. Hobbies: Schwimmen, Lesen, Freundschaftliches Beisammensein. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Verwaltungsmitarbeiter Landwirtschaftliche Fachschule Güssing.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte von 1972 bis 1976 die Hauptschule Eberau und absolvierte nach deren Abschluß die dreijährige Handelsschule in Oberwart. Danach startete ich bei der Eberauer Firma Dömötör ins Berufsleben, wo ich drei Jahre tätig war, ehe ich 1981 als Mitarbeiter in der Buchhaltung zur Landwirtschaftlichen Fachschule in Güssing wechselte. In diesem Bereich bin ich seit damals beruflich tätig. Politisch begann mein Weg in der Landjugend, wo ich 1977 erste Schritte als Schriftführer machte. 1983 wurde ich Ortsobmann, und 1985 Bezirksobmann der Landjugend. Von 1989 bis 1993 bekleidete ich das Amt des Feuerwehrkommandanten. 1993 trennten sich die beiden Ortsteile Ober- und Unterbildein von der Großgemeinde Eberau, und ich wurde auf Anhieb Bürgermeister dieser neuen kleinen Gemeinde. 1995 erfolgte laut einem einstimmigen Gemeinderatsbeschluß die Aufhebung der Ortsteiltrennung in Ober- und Unterbildein, und deshalb existiert seit diesem Zeitpunkt nur noch Bildein als Ortsgemeinde. Derzeit verzeichnet die Gemeinde etwa 320 Hauptwohnsitze und einige Nebenwohnsitze. Heute präsentiert sich der kleine Ort als moderne und zukunftsorientierte Gemeinde, die sich auch über die Grenzen des Bezirks hinweg als „Dorf ohne Grenzen" einen Namen machte.

Copyrighted material

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich in erster Linie, meine Ziele zu erreichen und dabei auch Projekte umzusetzen. Man muß immer an seine Vorhaben glauben. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich denke, daß ich von den Möglichkeiten her viel erreichte und die sich bietenden Chancen stets auszuschöpfen wußte, gleichzeitig aber immer bescheiden blieb. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Man kann nur dann erfolgreich sein bzw. seine Ziele umsetzen, wenn man in der Lage ist, andere zu motivieren. Nur gemeinsam können Ziele verwirklicht werden, und diese Ziele müssen gemeinsame Ziele sein. Es ist auch entscheidend, den Menschen zu vermitteln, daß die Anliegen der Gemeinschaft im Mittelpunkt stehen, daß Eigennutz uns nicht weiterbringt. Auch die Vermittlung von bestimmten Werten ist ein wesentlicher Faktor, damit sich Mitarbeiter und Mitstreiter mit einem Ziel identifizieren und somit motiviert an ihre Aufgaben herangehen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? In politischer Hinsicht wurde ich in meiner Kindheit hauptsächlich von meinem Großvater geprägt, doch war meine Familie insgesamt sehr prägend. Auch sogenannte Wertepolitiker wie die Nachkriegspolitiker à la Raab und Figl beeinflußten mich natürlich sehr, obwohl deren Leistungen im Rückblick auch verklärt werden mögen. In der heutigen Zeit würde manches wohl auch anders wahrgenommen werden. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? In erster Linie ist für mich die persönliche Anerkennung meiner Umgebung wichtig, aber es ist auch schön, offizielle Anerkennung zu erfahren. Die Gemeinde kann zahlreiche Preise vorweisen, so gewann sie den Gemeinde-Innovationspreis 1999, einen Jugendpreis, den Kulturpreis des Landes Burgenland und einen Umweltpreis für eines der ersten Biomassekraftwerke im Burgenland. Der bedeutendste Preis war aber 1996 der Toleranzpreis des Familienministeriums, der uns vom - mittlerweile verstorbenen - Kardinal Franz König überreicht wurde. Das stellte für die Gemeinde und mich die schönste Anerkennung überhaupt dar. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter sind irrsinnig wichtig. Sie sind sehr loyal, was entscheidend ist. Aus anderen Gemeinden gibt es diesbezüglich auch manchmal negative Berichte. Loyalität und Verschwiegenheit der Mitarbeiter sind ganz wichtig. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich halte es für wesentlich, stets verantwortungsbewußt zu handeln, egal ob in Hinblick auf Gemeinschaft, Natur oder Umwelt. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Das Ziel ist, die Abwanderung halbwegs zu stoppen, was derzeit eine sehr große Herausforderung darstellt. Ein weiteres Ziel ist es, die Gemeinde zu einem Naherholungsgebiet für die Großstadt Szombathely auszubauen, um Tagestouristen anzulocken, damit die Wertschöpfung in der Gemeinde erhöht wird. Auch die Zusammenarbeit mit den Nachbarn in Österreich und Ungarn wollen wir als „Dorf ohne Grenzen" weiter verstärken. Ihr Lebensmotto? Verantwortungsbewußtsein ist das bessere Bewußtsein.

Teufel Sepp

Zur Person

Beruf: Maler- und Anstreichermeister, Künstler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Sepp Teufel., 3264 Gresten, Mitterweg 29. Geboren - Datum, Ort: 26. November 1959, Gresten. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Elisabeth Kniep. Kinder: Jacqueline (1984) und Melissa (1991). Eltern: Josef und Sophie. Schöpferische Akte: Veröffentlichungen in der Österreichischen Malerzeitung, Ausstellungen in Wien, Niederösterreich und der Slowakei. Ehrungen: Durch Gemeinde und Innung. Hobbies: Malen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule begann ich im elterlichen Maler- und Anstreicherbetrieb mitzuarbeiten, schon mit dem Ziel vor Augen, die Firma künftig zu übernehmen. Ich absolvierte eine Lehre in diesem Gewerbe, legte 1984 die Meisterprüfung ab und übernahm schließlich die Firma meines Vaters. 1991 mußte ich allerdings den Betrieb schließen und war anschließend in verschiedenen Firmen tätig. Da ich aber in keiner wirklichen Erfüllung finden konnte, konzentrierte ich mich fortan auf künstlerische Arbeiten und verbinde nun meine bildnerisch-künstlerische Linie mit dem Wissen und der Erfahrung des soliden Handwerks. Meine derzeitigen Arbeiten erstrecken sich auf Fassadenmalerei, Illusionsmalerei, dekorative Wandgestaltungen, Holz- und Marmorimitationen auf vielfältigen Materialien, sowie Ytongschnitzerei und Bilder. Meine Werke wurden bereits in verschiedenen Ausstellungen gezeigt.

„Ich hoffe, daß es keine Konkurrenz für mich gibt."

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine künstlerischen Ziele, die ich mir bereits in meiner Jugend setzte, zu erreichen und auch wirtschaftlichen Nutzen daraus zu ziehen, was mir mittlerweile recht gut gelingt. Sehen Sie sich als erfolgreich? Nicht unbedingt in jeder Hinsicht, obwohl ich mein künstlerisches Schaffen schon als erfolgreich bezeichnen möchte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich war zeit meines Lebens äußerst hartnäckig und versuchte um jeden Preis, meine Vorstellungen zu verwirklichen, selbst wenn andere meinen Optimismus nicht immer teilten. Oftmals war es meine Sturheit, die mich an verschiedenen Projekten festhalten ließ. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Entscheidend ist immer die Art des Problems und warum es auftritt. Sollten mir Kunden absichtlich Böses wollen, kann es mir unter schon passieren, daß ich Aufträge einfach abgebe. Sollten sich Probleme ergeben, die mit dem Kunden besprochen und diskutiert werden können, bin ich der Letzte, der nicht an einer Problemlösung interessiert ist. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Als ich nach Wien kam und einige Jahre als Lehrer tätig war. Dies war sicher eine einschneidende Zeit, die meinen weiteren Weg entscheidend beeinflußte. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Es gab keine bestimmte Entscheidung, obwohl die Schließung des väterlichen Betriebes im wesentlichen richtungweisend für meinen weiteren Weg war. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Auf jeden Fall Originalität in Form von Kreativität, da ich immer sehr speziell auf Kundenwünsche eingehe und Arbeiten nach bestimmten Vorstellungen umzusetzen versuche. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es sind deren mehrere. Auf dem künstlerischen Sektor Vater Thorakal, in der Maler- und Anstreicherzunft mein ehemaliger Lehrer, Professor Walter Berteran, der immer ein Auge auf mich hatte und mich führte, und auf dem geschäftlichen Gebiet Herr Heigl, der ebenso mit sehr wenig begann und heute seine Marken weltweit verkauft. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Bei Ausstellungen werde ich oft nach Autogrammen gefragt, was für mich sicherlich eine Anerkennung meiner Arbeit darstellt. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Wundern kann ich mich oft darüber, welche „Schmierereien" in der heutigen Zeit als Kunst bezeichnet und trotzdem staatlich gefördert werden. Kunst setzt immer noch Können voraus und ist nicht nur rein abstrakt zu sehen, obwohl der

Copyrighted material

wirtschaftliche Faktor trotzdem stimmen dürfte. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ich beschäftige derzeit keine Mitarbeiter. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Neben der Anfertigung von Aquarellen oder Ölbildern bin ich auf dem gesamten künstlerischen Gebiet sehr flexibel und führe Arbeiten immer nach dem Wunsch des Kunden aus, wozu ich die gesamte Palette der Malerei nutze. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich hoffe, daß es keine Konkurrenz für mich gibt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich differenziere nicht zwischen Beruf und Privatleben, die Übergänge sind hier fließend. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Derzeit gebe ich eher mein Wissen weiter als mir selbst welches anzueignen. Da es sehr wenige Neuerungen in unserer Branche gibt, ist es schwierig, hier viel Zeit in Weiterbildung zu investieren, obschon ich immer wieder verschiedene Fachzeitschriften durchblättere und mir so auch neue Anregungen hole. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Egal in welchem Beruf man sich etablieren möchte, maximales Engagement ist der Grundstein zum Erfolg. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? In nächster Zeit die Zahl meiner Ausstellungen zu erhöhen ist eines meiner großen Ziele, auf das ich konsequent hinarbeite.

✱ Teufl Andreas

● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Teilhaber. Tätig bei: Hotel Alte Post, 5324 Faistenau 5. Geboren - Datum, Ort: 12. Februar 1963, St. Gilgen. Familienstand: Verheiratet mit Gabriela. Kinder: Michael (1989), Bernadette (1993) und Johanna (1995). Eltern: Auguste und Peter. Hobbies: Fußball, Schneeschuhwandern, Tourengehen, Jagd, Golf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Ehrenamtlicher Obmann des Tourismusverbandes, Gemeinderat.

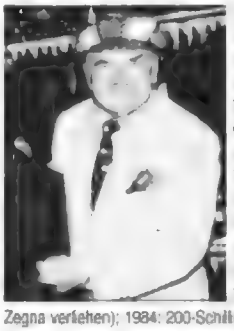
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule und meiner Lehre leistete ich 1983 als UNO-Soldat auf den Golanhöhen meinen neunmonatigen Wehrdienst ab. Anschließend trat ich in die Firma Wigert ein, wo ich die Nachfolge einer Abteilungsleiterin antrat. Ich durchlief in diesem Unternehmen mehrere Stationen und fungierte zuletzt als Betriebsleiter für die Produktion von Salzburg und Freilassing. 2001 trat ich in das Unternehmen meiner Schwiegereltern ein, das Hotel Alte Post in Faistenau, das ich schließlich als Teilhaber übernahm. Das Hotel, zentral gelegen, verfügt über 80 Betten, vier Ferienwohnungen und ein Ferienhaus. Die schöne Gegend im Salzburger Land bietet das ganze Jahr hindurch zahlreiche Möglichkeiten zur aktiven Freizeitgestaltung - vom Wandern und Baden im Sommer bis hin zum Rodeln, Langlaufen und Snowtuben im Winter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, eine Weiterentwicklung, eine positive Veränderung zu vollziehen - beispielsweise kontinuierlich an Verbesserungen im Hotel zu arbeiten. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich sehe mich nicht immer als erfolgreich, da ich ein sehr selbstkritischer Mensch bin. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wesentlich war meines Erachtens zunächst, klare Vorstellungen von meinen Zielen zu haben und diese konsequent und beharrlich zu erreichen versuchen. Sich Ziele zu stecken ist immens wichtig, gleichzeitig darf man aber nicht mit Scheuklappen durch das Leben gehen und muß auch die Courage haben, den eingeschlagenen Weg zu verlassen, wenn es die Situation erfordert. Darüber hinaus war aber auch meine soziale Kompetenz ein wichtiger Erfolgsfaktor. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich verliere nie den Mut, sondern betrachte jede Herausforderung als Chance - mag sie auf den ersten Blick auch unlösbar erscheinen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich fühle mich erfolgreich, seit ich auf der Welt bin. Man sollte sich jeden Tag auch damit auseinandersetzen, sein Wissen und seine Erfahrung anderen weiterzugeben, da dies ja auch der eigenen Weiterentwicklung dient. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? In unserer Gesellschaft nehmen Lob und Anerkennung leider sehr wenig Platz ein. Für mich ist es die größte Anerkennung, wenn unsere Stammkunden immer wieder zu uns kommen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ein ernstes Problem ist der Mangel an guten Mitarbeitern - vor allem gute Lehrlinge sind kaum zu bekommen, da von der Tourismusbranche generell ein schlechtes Bild gezeichnet wird. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Sie leisten einen immens großen Beitrag. Gute Mitarbeiter sind die Säulen eines jeden Betriebes - ohne sie würde das gesamte Gefüge einstürzen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Für mich zählen hauptsächlich persönliche Kriterien, was für ein Mensch dahintersteckt, und was dieser Mensch aus seinem Leben machen will. Ein wichtiger Faktor ist, daß sich ein neuer Mitarbeiter in das bestehende Team integrieren läßt. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Jeder Mitarbeiter bringt eine gewisse Eigenmotivation mit - meine Aufgabe ist es, für die geeigneten Rahmenbedingungen zu sorgen und die Demotivation meiner Mitarbeiter zu verhindern. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Neben dem hervorragenden Standort stellt das gesamte Angebot unseres Betriebes seine große Stärke dar. Viele Kleinigkeiten müssen stimmen, damit sich unsere Gäste wohl fühlen. Wir haben 80 Prozent Stammgäste zu verzeichnen. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Für mich steht das Miteinander im Vordergrund. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist, irgendwann auch etwas anderes zu machen. Wenn man eine Türe schließt, geht bestimmt wieder eine andere auf. Welches Gebiet das sein wird, wird sich zeigen. Ihr Lebensmotto? Jeden Tag eine gute Tat. Das macht frei und motiviert.

✱ Teuschler Josef KommR. alias Peppino



● Zur Person

Beruf: Schneidermeister und eigenständiger Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Collection Peppino M. Teuschler KG., 1180 Wien Michaelerstraße 31. Geboren - Datum, Ort: 15. März 1934, Stotzing. Familienstand: Verheiratet mit Martha. Kinder: Michael (1961) und Andreas (1963). Schöpferische Akte: 1979: LP „So bin ich"; 1987: „Menschen, Funktionäre, Spieler und ich". Ehrungen: 1965: Wiener Modering-Medaille; 1967: Goldene Schere (beim Modefestival San Remo von Ermenegildo Zegna verliehen); 1984: 200-Schilling-Jeton zu Ehren von Josef Teuschler (herausgegeben von Casinos Austria zum 50. Geburtstag); 1987: Ehrenbürger

Copyrighted material

von Stotzing; Verleihung des Titels Kommerzialrat; 1993: Wahl unter die besten drei in der Kategorie Handwerk, Wirtschaftsmagazin Trend; 1994: Madersberger Medaille in Gold der Bundesinnung Österreich; Homo Bonus-Orden, benannt nach dem Schutzpatron der Schneiderzunft; Großes Silbernes Ehrenzeichen der gewerblichen Wirtschaft. 16 internationale Auszeichnungen im Zusammenhang mit Farben Österreichs. Mitgliedschaften: USC Stotzing (von mir 1967 gegründet), UTC Stotzing. Hobbies: Musik, Tennis, Fußball. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Kreationen, sportliche Jugendförderung.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich hatte bereits in meiner Schulzeit einen sehr starken Hang zu Farben und Formen und faßte somit sehr bald den Entschluß, Schneider zu werden. Mit 14 Jahren begann ich die Lehre in Wien, mit 21 Jahren war ich der jüngste Schneidermeister Österreichs. In der Zwischenzeit absolvierte ich zahlreiche Kurse, unter anderem in München. Gleich nach der Meisterprüfung 1958 machte ich mich im 18. Bezirk selbständig, nach fünf Jahren kaufte ich nach und nach das Haus in der Michaelerstraße auf und übersiedelte dorthin. Heute führe ich mein Unternehmen gemeinsam mit meinem Sohn Michael, der ebenfalls Schneidermeister ist. Zu meinem Kundenkreis zählen bekannte Persönlichkeiten wie Thomas Gottschalk, Roberto Blanco, Placido Domingo, Karl Flick und Franz Beckenbauer. Ich kreierte einen Maß-Konfektionsanzug „Peppino international", den man in ausgewählten Fachgeschäften kaufen kann, weil kaum jemand Zeit hat, sich einen Maßanzug fertigen zu lassen. Weiters entwickelte ich bereits 1969 den „Computeranzug", einen Mittelpreisanzug, der ebenfalls sowohl die Vorzüge des Konfektionsanzuges mit jenen des Maßanzuges vereint, und sich heute besser denn je verkauft, weil jeder Mann einen gut sitzenden Anzug braucht. Wenn ich Maßanzüge anfertige, werde ich zum Teil auch in alter Herren Länder eingeflogen. Neben der Konfektionsware bieten wir maßgefertigte Hemden, Fracks und Cuts für die Ballsaison. Hochzeiten und andere besondere Anlässe auch leihweise an. Derzeit führen wir unser Unternehmen mit sieben Mitarbeitern.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Kundenzufriedenheit. Erfolgreich fühle ich mich, wenn ich Anerkennung und Lob von meinen Kunden erfahre. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Für meinen Erfolg war vor allem mein Können ausschlaggebend. Ich bin ehrlich, pünktlich, verläßlich und engagiere mich über das durchschnittliche Arbeitsmaß hinaus. Ich wollte mich immer zwischen dem gehobenen Mittelfeld und der Spitze ansiedeln; mit ein wenig Glück und großem Engagement ist mir dies gelungen. Wesentlich sind neben meiner Kreativität meine Menschlichkeit und meine Diskretion. Ich sehe mich heute als Typberater und fungiere teilweise beinahe schon als Psychologe: Ich höre mir die Wünsche meiner Kunden sehr genau an, denn Individualität wird in meinem Betrieb großgeschrieben. Ich lege größten Wert auf Qualität und Beratung und biete meinen Kunden ein reichhaltiges Sortiment an hochwertiger modischer Konfektionsware zu angemessenen Preisen. Verarbeitet werden natürlich nur hochwertige Stoffe. Ich denke, der wesentliche Punkt ist das Vertrauen, das meine Kunden in mein Einfühlungsvermögen und in meine fachliche Kompetenz setzen. Erfolgreiche Menschen tragen Peppino-Kleidung. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja. Ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich durch meinen unbedingten Willen viel erreichen konnte. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich kommuniziere täglich mit meinen Mitarbeitern und bin der Ansicht, daß ich viel von ihnen lernen kann. Selbstverständlich erwarte ich hohes fachliches Können, beziehungsweise die Bereitschaft, Defizite durch konsequente Weiterbildung auszugleichen. Generell herrscht in meinem Betrieb eine sehr vertrauensvolle Atmosphäre. Weil ich meinen Beruf liebe, erwarte ich auch von meinen Mitarbeitern die Identifikation mit der Tätigkeit des Schneiders. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich denke, daß beide Bereiche in meinem Leben gleichberechtigt sind. Beruflichen Erfolg brauche ich, um privat ausgeglichen und zufrieden zu sein. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich informiere mich fortlaufend über die Trends und bin bei den großen Modeschauen sowohl vor als auch hinter der Bühne anzutreffen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich würde jedem jungen Menschen die Frage stellen, wohin er tendiert und in welche Richtung er gehen möchte. Wenn man seinen eigenen Talenten folgt, wird man auch erfolgreich werden; wenn man blindlings Trends folgt, begibt man sich in die „Fabrik für Arbeitslose". Man soll alles, was man macht, auch gut und gerne machen, dann ergibt sich alles andere von selbst. Gute Ausbildung sollte sich von selbst verstehen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel besteht darin, mit der Mode zu leben und in dieser Hinsicht nie alt zu werden.

Thaler Raimund

Zur Person

Beruf: Konditormeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: DAS Kaffeehaus DIE Konditorei Thaler, 6235 Reith im Alpbachtal, Dorf 40. Geboren - Datum, Ort: 2. August 1950, Brixlegg. Familienstand: Verheiratet mit Marina. Kinder: Paul-Raimund (1983) und Sebastian-Anton (1985). Eltern: Johann und Maria. Ehrungen: 25 Jahre Kirchenchor. Mitgliedschaften: Kirchen- und Heimatchor. Hobbies: Wandern, Münzen- und Markensammlungen, Singen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Obwohl der Beruf des Konditormeisters stets mein Traum war, schlug ich zunächst für die Dauer von zwei Jahren die geistliche Richtung ein. Ich besuchte ein geistliches Internat in Salzburg, litt jedoch zunehmend unter Heimweh, worunter die schulischen Leistungen litten, weshalb ich diesen Berufswunsch schließlich ad acta legte. Danach besuchte ich die landwirtschaftliche Berufsschule in Reith, die mir zunächst recht gut gefiel. Ich absolvierte schließlich jedoch auf Anraten meines Vaters, der stets ein gutes Gespür für Talente und Neigungen hatte, eine Konditorausbildung, da ich immer gerne gekocht und gebacken hatte. In der Folge war ich vier Jahre lang in einer kleinen Konditorei in Kufstein beschäftigt. Ab 1970 war ich in der Konditorei Haiß in Schwaz tätig, bis ich mich 1973 in Reith selbständig machte. 1992 wurde die Konditorei ausgebaut, was uns sehr großen Erfolg bescherte. Auch ein Wintergarten ist seitdem wichtiger Bestandteil der Café-Konditorei.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist ein Gesamtpaket aus Zufriedenheit und Gesundheit - ein Kreislauf, der zusammenhängt. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich finde schon, daß ich erfolgreich bin, wenn ich den Familienzusammenhalt und den Kontakt zu Freunden betrachte. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Den Tag positiv zu beginnen und sich gegenseitig zu motivieren, finde ich sehr wichtig. Es ist mir auch wichtig, daß meine Mitarbeiter ähnliche Vorstellungen haben wie ich. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich hatte gleich zu Beginn meiner

Copyrighted material

A

eine Warteliste, auf der ich langsam vorrückte. Im Mai 2003 erhielt ich schließlich die Bewilligung für eine frei werdende Praxis in Simmering. Wir bauten die Räumlichkeiten ein wenig um, und seit Oktober 2003 bin ich nun als Fachärztin für Kinder- und Jugendheilkunde hier tätig.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist Erfolg immer ein Anstoß, noch mehr zu leisten. Ist beispielsweise meine Ordination voll und sind die Patienten zufrieden, spornt mich das an, noch mehr als 100 Prozent zu geben. Daher mache ich jetzt auch eine Homöopathie-Ausbildung, um meine Patienten noch besser betreuen zu können. Neben diesem beruflichen Erfolg gibt es noch den Erfolg in der Familie. Wenn dort alles harmonisch abläuft und die Organisation funktioniert, wenn genügend Zeit für gemeinsame Aktivitäten und etwas Lebensqualität bleibt, sehe ich das ebenfalls als Erfolg. Und das ist nicht immer einfach, auch weil mein Mann in einer hohen Managementposition tätig und somit beruflich stark engagiert ist. Für mich ist Erfolg nicht an Geld und Einkommen gekoppelt, sondern an die eigene Zufriedenheit. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich wollte schon als kleines Mädchen Kinderärztin mit eigener Praxis werden, verheiratet sein und zwei Kinder haben. All das habe ich erreicht. Auch an der ständig wachsenden Zahl der Patienten merke ich, daß ich erfolgreich bin. Für mich ist entscheidend, daß meine Patienten, also wirklich die Kinder und nicht deren Eltern, zufrieden sind. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich hatte eine schwierige Kindheit mit einem strengen Vater, der größten Wert auf Disziplin und Beherrschung legte. Erfolg in der Schule und gute Noten waren extrem wichtig, sportliche Erfolge zählten nicht. Ich war bis zu meinem 17. Lebensjahr in der Volleyball-Vereinsmannschaft aktiv und mit einigen Meistertiteln auch sehr erfolgreich. Das war mein Ausgleich zum strengen Elternhaus. Heute kommen mir Disziplin und Ehrgeiz, wie sie mir vom Vater abverlangt wurden, im Beruf sehr zugute. Der Beruf als Kinderärztin ist für mich Berufung, und es ist eine Gottesgabe, daß mich die Kinder anlachen und glücklich sind. Ich liebe Kinder, und auch zu Hause gebe ich alles, damit meine beiden Sprößlinge eine glückliche Kindheit haben. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Der Start mit der eigenen Praxis war sehr schwierig und stressig, da ich ja zwei kleine Kinder zu Hause hatte. Ohne Unterstützung durch meine Mutter und ein Kindermädchen hätte ich diese Zeit nicht bewältigt. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Herr Primarius Haas aus Schwarzach/St. Veit war der beste Chef, den ich je hatte - ein Vorgesetzter, wie man ihn sich nur wünschen kann. Er war in jeder Hinsicht mein Vorbild, nicht nur, was das Fachwissen betrifft, sondern auch in puncto Personalführung und Umgang mit den Patienten. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich empfinde es als wunderbare Anerkennung, wenn meine kleinen Patienten Vertrauen zu mir fassen und sich ohne Zögern oder Geschrei auf meinen Schoß setzen und sich abhorchen lassen. Ich habe ein amikales Verhältnis zu den Kindern und werde eher als Freundin und nicht als „böse Frau Doktor" gesehen, die ihnen weh tun wird. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Offiziell ist die Praxis 25 Stunden pro Woche geöffnet, de facto arbeite ich aber mindestens 40 Wochenstunden, weil der Patientenandrang so groß ist. Das läßt aber noch immer genügend Freizeit am Wochenende, in der ich mich in erster Linie den Kindern und der Familie widme. Wir unternehmen sehr viel gemeinsam, und bei diesen Aktivitäten mit der Familie tanke ich auch wieder Kraft. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich halte eine breite Bildung und Ausbildung für extrem wichtig. Kinder sollten vielseitig, von Sport bis Kultur, interessiert sein, und die Eltern müssen diese Interessen nach Möglichkeit fördern. Erfolg ist nur von Dauer, wenn man kein Fachidiot ist. Eine breit gefächerte Bildung formt eine offene Persönlichkeit, Menschenkenntnis und Sensibilität.

✱ Tiefenbacher Michaela Mag. (FH)

„Respekt und Akzeptanz von Menschen in meinem beruflichen Umfeld zu erfahren ist für mich am wichtigsten."

Zur Person

Beruf: Diplomierte Steuersachbearbeiterin, Managerin. Funktion: Finanzdirektorin. Tätig bei: Palais Events Veranstaltungen GmbH., 1010 Wien, Bankgasse 3/1A. Geboren - Datum, Ort: 5. Jänner 1976, Krems. Hobbies: Schwimmen, Garten, Lesen, Geschichte, Ägypten.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Gleich nach meiner Matura 1996 an einer Handelsakademie begann ich bei Putz-Datenverarbeitung, einer kleinen EDV-Firma, zu arbeiten. Im November 1998 wechselte ich als kaufmännische Sachbearbeiterin und Buchhalterin zur BRVZ GmbH in Wien. Im Buchhaltungsbereich sammelte ich in der Folge noch jahrelang Berufserfahrung, unter anderem in der Hovis GmbH. bei Mag. Franz Bonitz und in der Auditreu Buchführungs- und Steuerberatungs-GmbH. Weiters absolvierte ich die Ausbildung zur diplomierten Steuersachbearbeiterin an der Akademie der Wirtschaftstreuhänder und das Studium Finanz-, Rechnungs- und Steuerwesen an der FH Wien, was aufgrund des Pendelns und meiner Berufstätigkeit eine Herausforderung darstellte. Ich wollte immer schon im Gastronomiebereich arbeiten, und so kam es mir sehr gelegen, daß ich mit 1. Juli 2006 als Finanzdirektorin bei der Palais Events Veranstaltungen GmbH eine neue Berufsperspektive fand. In meiner Position verantworte ich die gesamte Lohnverrechnung, Jahresabschlußvorbereitung, Budgetvergabe, Buchhaltung und sonstiges, das im täglichen Zahlungsverkehr anfällt. Das Team der Palais Events Veranstaltungen GmbH verwaltet nicht nur die schönsten Räumlichkeiten Wiens, es bietet kompetente Betreuung für die Organisation aller Veranstaltungen vor Ort. In den historischen Gebäuden ist vieles möglich, in jedem Fall steht aber die harmonische Verbindung von Tradition und Moderne im Vordergrund. Das Palais-Events-Team steht den Kunden mit jahrelanger Veranstaltungserfahrung zur Seite, unterstützt bei der Ablauftplanung, der Auswahl des passenden Rahmenprogrammes und natürlich auch bei der Ausführung vor Ort. Über 100 Mitarbeiter unterstützen derzeit den betrieblichen Erfolg der Palais Events Veranstaltungen GmbH.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Respekt und Akzeptanz von Menschen in meinem beruflichen Umfeld zu erfahren ist für mich am wichtigsten. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich hatte immer Ziele vor Augen und wußte schon früh, welchen Beruf ich ergreifen möchte. Ich wuchs vaterlos mit meiner kranken Mutter auf und übernahm nach ihrem frühen Ableben das Sorgerecht für meine kleine Schwester. Durch die Übernahme dieser Verantwortung machte ich früh viele persönliche Erfahrungen und mußte schon in jungen Jahren auf eigenen Beinen stehen und Geld verdienen. Heute kommt mir meine früh erlangte Selbständigkeit oft zugute. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Zuerst horche ich in mich hinein und versuche eigenständig eine Lösung zu finden. Manche buchhalterische Probleme löse ich gemeinsam mit einer Kollegin. Gravierende personelle Fragen bespreche ich mit dem Geschäftsführer. Ich spreche Probleme immer offen und so schnell als möglich an, um rasch eine Entscheidung herbeizuführen. In privater

Copyrighted material

A E

Geschäftspartner Axel Ebert die Agentur wortwelt®. Gemeinsam führen wir Corporate Wording-Projekte für große Unternehmen durch. Mit vier Partnern gründete ich 2004 die Agentur IDENTITÄTER®. Unser Ziel ist, für Unternehmen vor allem den Kern einer Marke sowie die entsprechenden Markenwerte zu ergründen. Danach vermitteln wir die Markenwerte allen Mitarbeitern im Rahmen von Workshops, damit diese die jeweilige Marke schließlich entsprechend der Corporate Identity vertreten. Wir führen dazu auch Workshops im Bereich Service- und Beschwerdemanagement durch.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Generell bedeutet Erfolg für mich, Höhen und Tiefen, die das Leben mit sich bringt, zu meistern. Erfolg verbucht man schnell einmal, doch wichtig dabei ist, nicht die Bodenhaftung zu verlieren. Die Fähigkeit, Niederlagen zu bewältigen, ist ebenso wertvoll. Im Zusammenhang mit Erfolg sind mir Gesundheit, ein treuer Freundes- und Familienkreis, gute Geschäfte und Freude mit meinen beruflichen Aufgaben ebenso wichtig. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Sinne meiner Definition kann ich mich durchaus als erfolgreich bezeichnen. Ich empfinde meine Tätigkeit als sehr erfüllend. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Strategisch-kreatives Denken ist in meinem Beruf sicherlich das, worauf es ankommt. Mittlerweile blicke ich auf 20 Jahre Erfahrung im Agenturwesen zurück. Auf meine Kreativität und meinen Ideenreichtum kann ich zählen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Je nach Art des Problems - wenn ein Problem meine Arbeitsqualität beeinträchtigt, dann spreche ich es an. In puncto Entscheidungen glaube ich an die Neuroforschung, die behauptet, daß Entscheidungen blitzschnell ablaufen, ohne großartige Beteiligung der Ratio. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mich interessieren zwar immer wieder Menschen oder Einzelleistungen, doch prinzipiell bin ich der Meinung, daß jeder seinen eigenen Weg gehen sollte. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Kooperationen mit meinen Partnern sind gewachsen, und die gemeinsamen Projekte verbinden. Die Tatsache, daß wir alle auf der gleichen Wellenlänge sind, weiters Spaß an der Arbeit und Humor sind für unsere gute Zusammenarbeit wesentlich. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Struktur als Beratergruppe ist schon etwas Besonderes. Wir kooperieren in einem Team aus eigenständigen Beratern. Eines unserer Standbeine ist der Bereich Marketing & Kommunikation, ein weiteres der Bereich Personal- & Organisationsentwicklung. Wir agieren sehr situationsspezifisch. Unsere Leistungen sind Nischenprodukte, zumal sie gerade in Hinsicht auf die hiesige Schreibkultur einzigartig sind. Über 70 durchgeführte Projekte machen uns reich an Erfahrungswerten, wobei unser Fokus sehr stark auf den Innenauftritt der Unternehmen gerichtet ist. Klassische Werbeagenturen legen den Schwerpunkt auf den Außenauftritt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Seit ich beruflich selbständig bin, gibt es für mich keine strikte Trennung dieser beiden Bereiche. Natürlich ist Lebensqualität generell ein wichtiger Faktor für mich. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? In jedem schlummern besondere Anlagen, die für den persönlichen Lebensweg nützlich sind. Ein gewisses Spezialistentum ist sicher empfehlenswert, da ein einzelner niemals alles wissen kann. Wer sich Ziele setzt, kommt wahrscheinlicher dort an, wo er hin will. Schulische Systeme sind leider sehr lebensfern, denn die Schule hat eben einen Ausbildungsauftrag und keinen Lebensbildungsauftrag. Zu empfehlen wären meines Erachtens Fächer wie Konfliktlösung und Kommunikation. Nur wer seine eigenen Schwächen und Stärken kennt, kann sie bei anderen akzeptieren. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein beruflicher Fokus liegt auf der Stärkung der eigenen Identität. Auch wir wollen unsere Marken wortwelt® und IDENTITÄTER® noch bekannter machen.

✱ Tonninger Wolfgang Mag.

„Beim Weinhandel stehen das hochwertige Produkt und die entsprechende Präsentation im Vordergrund."

Zur Person

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Mag. Wolfgang Tonninger Content Creation & Development., 1060 Wien, Mariahilferstraße 99/3B. Geboren - Datum, Ort: 26. Jänner 1963, Bad Aussee. Familienstand: Verheiratet mit Mariana. Schopenscke Akte: Die Menschmaschine, Annäherungen an eine neue Zeit, in: Marion Fuglewicz (Hrsg.), Das Internet Lesebuch, Wien 1996; Ganzheitliches Lehren und Trainieren. Das GLT-Handbuch für die Praxis, 1999; Wireless World, in: Handbuch Internet v 6.0, Falter Verlag 2001; Ghostwriting. Hobbies: Natur in allen Variationen, Klettern, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Inhaber von Mendoza-Vienna, Weinimport (argentinische Weine).

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte an der Universität Salzburg das Studium der Philosophie, Soziologie und Literaturwissenschaft. Damit erwarb ich zwar Wissen, das mir in Folge in bestimmten Lebenslagen hilft, beruflich blieb jedoch alles offen. Mein Einstieg ins Berufsleben erfolgte 1988 als Journalist für Kulturthemen in österreichischen und deutschen Medien (Wiener Zeitung, Standard, Ö1 u.a.). Da auch der Wirtschaftsbereich mein Interesse geweckt hatte, nützte ich 1989 die Möglichkeit, als Texter bei einem IT-Distributer mit Schwerpunkt Netzwerktechnologie einzusteigen. Hier bot sich mir die Chance, den Bereich der Informationstechnologie von der Pike auf kennenzulernen. 1990 übernahm ich die Marketingleitung dieses Unternehmens, und zu dieser Zeit verfaßte ich auch ein Internet-Lesebuch. Im Jahr 1991 begann mit der Gründung der Sofa Consulting meine selbständige Tätigkeit als Unternehmer im Bereich Marketing & Communication Services, Consulting & Public Relations für IT-Unternehmen. Weiters arbeitete ich als Chefredakteur der Zeitschrift „Supervisor - Magazin für vernetzte Kommunikation" und als Ghostwriter für namhafte Personen aus der IT-Branche. 1994 war ich Mitbegründer der Firma IDEAL Cultural Affairs, die sich die Entwicklung von New Media Environments zum Ziel gesetzt hatte. 1996 unterbrach ich diese Tätigkeiten und besuchte meinen Freund in Kanada. Dieser Besuch entwickelte sich zu zweijährigen Reisen in Kanada, den USA, Tibet, Chile und Argentinien. Mein Freund und ich, von Jugend an begeisterte Kletterer, nützten das Angebot, als Klettertrainer, Voice-Coach und Stunt-Double von Brad Pitt und David Thewlis in dem Film „Seven Years in Tibet" (Regie: Jean-Jacques Annaud) mitzuwirken. In diesem Zusammenhang lernte ich auch meine Frau kennen. 1998 kehrte ich nach Österreich zurück und absolvierte im Bereich People Management die Ausbildung zum Trainer für GLT - Ganzheitliches Lehren und Trainieren. 2000 nahm ich meine zuvor unterbrochene Tätigkeit wieder auf und betreute namhafte Kunden wie Compaq, Microsoft und Hewlett-Packard. 2001/02 genoß ich an der Weinakademie die Ausbildung zum Diplom-Sommelier. 2003 gründete ich die Mendoza-Vienna Weinimport. Wir importieren ausschließlich argentinische Weine aus der Terroir-Gegend. Damit konnten wir uns innerhalb kurzer Zeit in der Topgastronomie Österreichs etablieren. Zu unseren Kunden zählen so renommierte Betriebe wie Steirereck, Coburg, Bauer, Imperial, Tanglberg, Obauer, Riedenburg, Pfefferschiff, Schloß Fuschl, Ikarus, etc. Meine hauptberufliche Tätigkeit liegt jedoch weiterhin im Kommunikationsbereich.

Copyrighted material

lebensbedrohlichen Situationen, die Sahara zu durchqueren. Später bereiste Brian über 80 Länder und arbeitete auf allen Kontinenten, ehe er nach Kanada zurückkehrte. In dieser Zeit legte er den Grundstein für seinen heutigen Erfolg, arbeitete unter anderem mit Dr. Albert Schweitzer zusammen, trainierte mit einigen der weltberühmtesten Kampfkunst-Experten und erwarb den Schwarzen Gürtel in Shotokan-Karate. Ehe Brian Tracy sein eigenes Unternehmen gründete, arbeitete er erfolgreich als leitender Geschäftsführer einer Entwicklungsfirma mit einem Kapital von über 265 Millionen Dollar und einem Jahresumsatz von 75 Millionen Dollar sowie als Experte für Marketing, Kapitalanlagen, Immobilien, Vertrieb und Management Consulting. Die Seminare, die Brian Tracy heute über Verkauf, Persönlichkeitsentwicklung, Kreativität, Zeitmanagement und diverse andere Themen in der ganzen Welt hält, werden jährlich von 450.000 Menschen besucht. Er verfaßte darüber hinaus 16 Bestseller und entwickelte mehr als 300 Audio- und Video-Lernprogramme. Brian Tracy spricht vier Sprachen und lebt mit seiner Frau und seinen vier Kindern in San Diego, Kalifornien.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Vielleicht ist die beste Definition von Erfolg „die Möglichkeit, sein Leben auf seine eigene Weise zu leben". Diese Form von Erfolg setzt voraus, genügend Geld zu verdienen, um keine finanziellen Schwierigkeiten mehr zu haben, und sie verlangt körperliche Fitneß bzw. Gesundheit. Erfolg erfordert allgemein solide Familienverhältnisse und gutes Auskommen mit anderen Menschen. Letztendlich ist man dann am erfolgreichsten, wenn man das Gefühl hat, sein Potential zu nutzen und einen Beitrag für seine Umgebung und seine Mitmenschen zu leisten. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja. Ich habe eine wundervolle Familie, eine Frau und vier gesunde, glückliche Kinder. Ich besitze ein erfolgreiches und einträgliches Unternehmen und verfüge über ein gutes Einkommen sowie ein breitgestreutes Kapitalanlagendepot. Ich erfreue mich bester körperlicher Gesundheit und bin in meiner Gemeinde sowie bei diversen Wohltätigkeitsorganisationen aktiv. Ich führe ein spannendes und interessantes Leben, schreibe und veröffentliche jährlich vier Bücher und reise sehr viel. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Der Ausgangspunkt meines Erfolges als junger Mensch war, als ich realisierte, daß ich für mein Leben und das, was mir passierte, vollkommen allein verantwortlich war. Ab diesem Zeitpunkt weigerte ich mich, für meine Probleme andere Menschen verantwortlich zu machen. Ein zweiter Punkt, der mein Leben veränderte, war, als ich lernte, mir Ziele zu setzen, diese tagtäglich zu verfolgen und sie schließlich auch zu erreichen. Der dritte Aspekt meines Erfolges war die Einsicht, daß in allen Bereichen harte Arbeit und das Streben nach herausragenden Fähigkeiten absolut unerläßlich für jede Art von Leistung sind. Man wird nur erfolgreich, wenn man das macht, was man gerne macht, und dann aus ganzem Herzen mehr und mehr davon immer besser und besser! Einer Person, die bereit ist, permanent zu lernen, stehen unbegrenzte Möglichkeiten offen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Eine der Charaktereigenschaften erfolgreicher Männern und Frauen ist, daß sie nach einer planmäßigen Vorgehensweise Probleme lösen und Schwierigkeiten bewältigen. Stehe ich vor einer Herausforderung jeglicher Art, setze ich mich hin und schreibe sie auf Papier nieder. Ich erarbeite eine Reihe von möglichen Alternativen, schätze jede einzelne ab und treffe dann eine Entscheidung. Ich bin permanent damit beschäftigt, Lösungen für alle Arten für Schwierigkeiten zu finden, mit denen ich konfrontiert bin. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Wenn man in einer Branche beginnt, ist es die beste Strategie, den besten Leuten dieser Branche nachzueifern, ihre Artikel und Bücher zu lesen, ihre Seminare zu besuchen, ihre Audio-Programme zu hören und generell alles zu lernen, was andere bereits gemacht haben, um Erfolg zu haben. Wenn man sein Gebiet einmal beherrscht, kann man Neuerungen vornehmen und nach besseren, schnelleren und billigeren Wegen suchen, um das selbe Ergebnis zu erzielen. Der größte Fehler, den Menschen machen, ist, daß sie gleich zu Beginn Neuerungen einführen wollen, noch bevor sie überhaupt die Grundlagen ihres Handwerks gemeistert haben. Im Sport, am Theater, im Geschäftsleben und Unternehmertum, im Verkauf oder in jedem anderen Business ist es absolut essentiell, sich die Grundprinzipien des Erfolges anzueignen, bevor man seinen eigenen Weg beschreitet. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ja, hunderte von Menschen. Ich habe in den letzten 40 Jahren mehr als 50.000 Stunden investiert, um über 6.000 Bücher und mehr als 100.000 Artikel zu lesen. Ich habe eine enorme Menge gelernt, indem ich Bücher und Artikel von Personen gelesen habe, die schon vor mir in vielen verschiedenen Gebieten erfolgreich waren. Ich lese und studiere Bereiche wie Philosophie, Psychologie, Business, Wirtschaft, Geschichte, Religion und Metaphysik sowie alle Aspekte von persönlichem Erfolg. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Als professioneller Redner wurde mir das „Certificate of Peers Award of Excellence" (CPAE) der National Speakers Association verliehen. Dieses gilt heute in der Welt als „Oscar" des professionellen Sprechens. Darüber hinaus wurde ich in den Vorstand von zwei großen Non-Profit-Organisationen gewählt. Ich habe das Gefühl, daß ich mir als Resultat meines ständigen Strebens nach hervorragenden Leistungen die Wertschätzung und den Respekt meiner Mitarbeiter, Kollegen und Klienten auf der ganzen Welt verdienen konnte. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Als Unternehmer denke ich, daß ein im Geschäftsleben noch immer ungelöstes Hauptproblem die Notwendigkeit ist, sich auf den Verkauf und das Marketing zu konzentrieren. Jährlich geraten kleine wie große, neue wie etablierte Unternehmen in ernsthafte Schwierigkeiten, weil sie die Bedeutung des Verkaufes eines Produktes oder einer Dienstleistung sowie des permanenten Marketings unterschätzen. Um erfolgreich zu sein, müssen wir anderen Menschen auf irgendeine Weise dienen. Unsere gesamte Aufmerksamkeit muß den Menschen gelten, denen wir dienen wollen, und der Frage, was es ist, das sie von uns mehr als alles andere brauchen. Unsere Aufgabe ist es dann, ihnen das, was sie brauchen, besser, schneller und billiger zu geben als unsere Konkurrenten. Dies ist eine große Herausforderung, aber auch das Hauptproblem, das zu den meisten geschäftlichen Mißerfolgen führt. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Unser Geschäft basiert auf den Prinzipien Integrität, Qualität und Kundenbetreuung. Aus diesem Grund konnten wir unter unseren Mitarbeitern, Klienten und Berufskollegen einen exzellenten Ruf entwickeln. 80 Prozent unserer Geschäfte ergeben sich durch Referenzen und Empfehlungen von Kunden, die wir in der Vergangenheit zufriedengestellt haben. Wir sind aktive Mitglieder unserer Gemeinde und engagieren uns in einer Vielzahl von gemeinschaftlichen Veranstaltungen, Aktivitäten und Organisationen. Viele Menschen in den U.S.A. aus dem Bereich des professionellen Trainings erachten unser Unternehmen als Beispiel und Vorbild dafür, wie gut ein Unternehmen funktionieren kann, wenn es richtig geführt und gemanagt wird. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Unser Unternehmen ist erfolgreich, weil wir eine wundervolle Gruppe von Leuten gewinnen konnten, die als reibungsloses Team hervorragend zusammenarbeiten. Unsere Angestellten sind das Herz und die Substanz unseres Unternehmens, wir wissen sie zu würdigen und schätzen sie sehr. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Wir halten die Bereitschaft, persönliche Verantwortung zu übernehmen, für sehr wesentlich, daher haben wir in unserem Unternehmen eine hohe Verantwortungskultur geschaffen. Von jeder einzelnen Person wird erwartet, daß sie ihre Arbeit eigenverantwortlich und hervorragend erledigt. Indem wir diese Verantwortung zu einem unserer Grundprinzipien gemacht haben, verzichten wir auf genaue Kontrolle, Stechuhren oder eine einengende Unternehmensführung. Wir gestatten allen Mitarbeitern so viel Freiraum wie möglich, um ihre Arbeit zu erledigen, ihre Zeit selbst einzuteilen

Copyrighted material

viel wichtiger sind die Freude an der Arbeit und die damit verbundene Zufriedenheit. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, durchaus. Wie in jedem Leben gibt es auch bei mir Höhen und Tiefen, aber ich habe grundsätzlich eine positive Sicht auf die Dinge. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Der Erfolg liegt in meiner positiven Einstellung zum Leben. Es ist mir wichtig, etwas zu tun, das mich selber glücklich macht. Erfolg kommt aber nicht von alleine, ich muß jeden Tag aufs Neue daran arbeiten. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Nein, ich sehe weder einen Unterschied zu einem Mann, noch mache ich einen. Es gibt sympathische und weniger sympathische Menschen, aber ich finde immer einen Weg zu kommunizieren. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfahre jeden Tag Anerkennung durch zufriedene Kunden. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir bieten eine tolle, individuelle Kundenberatung und nehmen uns für dafür sehr viel Zeit. Außerdem haben wir einzigartige Geschenkverpackungen, die von meiner Tochter mit viel Liebe kreiert werden. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich verbringe die meiste Zeit im Geschäft, das natürlich auch samstags geöffnet ist. Manchmal arbeite ich sogar am Sonntag gewisse Dinge auf. Da ich aber einen sehr verständnisvollen Mann habe, der mich in vielerlei Hinsicht unterstützt, stellt mein starkes berufliches Engagement auch kein Problem dar. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Die Weiterbildung lasse ich derzeit meiner Tochter zukommen, die jetzt eine Ausbildung zur diplomierten Stylistin abgeschlossen hat und sich im Geschäft um Farb-, Stil- und Einkaufsberatung kümmert. Meine Fortbildung besteht im Lesen von Fachzeitschriften und ähnlicher Lektüre. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Zunächst möchte ich meiner Generation raten, ihren Kindern sehr viel Liebe und Zeit zu schenken. Wir müssen Vorbilder sein und den Kindern bestimmte Werte vorleben. Es gibt kein von sich aus schlechtes Kind, sondern nur verdorbene Erwachsene. Eine von Liebe und Verständnis geprägte Kindheit ist eine gute Basis für das spätere Leben. Natürlich trägt dann jeder Mensch für sich selbst die Verantwortung, etwas aus sich und seinem Leben zu machen. Ich bin ja auch Mentorin und begleite Jungunternehmer in die Selbständigkeit. Dabei stelle ich immer wieder fest, daß junge Menschen keine klaren Zielvorstellungen haben. Es ist sehr wichtig, seine Ziele zu definieren und sich auszumalen, was man im Leben erreichen will. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Wenn ich mich eines Tages aus dem Berufsleben zurückziehe, möchte ich zufrieden und stolz darauf zurückblicken. Ihr Lebensmotto? Je mehr ich sehe und mache, desto mehr lerne ich im Leben sehr viel Neues dazulernen konnte. Anschließend absolvierte ich die Meisterklasse mit Auszeichnung, worauf ich sehr stolz bin, denn außer mir gelang das von 20 Prüfungsteilnehmern nur noch einer einzigen Kollegin. Kurz darauf stieg ich bereits in das Fachgeschäft für moderne Herrenbekleidung meines Vaters ein. Er gründete den Betrieb schon in den fünfziger Jahren, kaufte nach und nach drei kleine umliegende Geschäfte dazu und legte sie zusammen. Zu Beginn hatte ich in der Firma noch nicht viel zu sagen, aber inzwischen ist mein Vater im Ruhestand, und ich führe den Betrieb mit einer Ladenfläche von 130 m², davon 95 m² für den Verkauf. Das Geschäft geht sehr gut, ich habe rund 80 Prozent Stammkunden, deren Daten und Maße in meiner Kartei gespeichert sind. So genügt meist ein Anruf des Kunden, der beispielsweise eine bestimmte Hose aus der Auslage bestellt, ich nehme dann die Änderungen vor und schicke sie ihm zu. Ich kümmere mich hier um alles, vom Nähservice bis zur Buchhaltung. Als im Jahr 2000 unser Sohn zur Welt kam, war ich nur einen Monat zu Hause, dann zog es mich schon wieder ins Geschäft - das Kind nahm ich in den ersten drei Jahren einfach mit.

✱ Trestl-Pölzelbauer Christa

● Zur Person

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Herrenausstatter Pölzelbauer., 1170 Wien, Kalvarienberggasse 49 Geboren - Datum Ort: 12. Mai 1965 Wien. Familienstand: Verheiratet mit Albert. Kinder: Martin (2000). Eltern: Inge und Ernst. Mitgliedschaften: Ausschußmitglied im Gremium des Textileinzelhandels, Österreichischer Wirtschaftsbund. Hobbies: Lesen, Radfahren, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule besuchte ich ab 1979 die Michelbeuern-Schule für wirtschaftliche Frauenberufe, Fachrichtung Mode und Bekleidungstechnik. Diese Ausbildung war sehr praxisorientiert, allein 25 Wochenstunden waren für Nähen und Werkstatt vorgesehen. 1984 legte ich erfolgreich die Matura ab, danach machte ich ein Praxisjahr in einer Damen- und Herrenschneiderei, wo ich noch

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich heißt Erfolg, Freude am Leben zu haben. Wenn ich erfolgreich bin, läuft alles wie von selbst. Meine Freude überträgt sich auch auf die Kunden. Sehen Sie sich als erfolgreich? Diese Frage kann ich reinen Gewissens mit einem eindeutigen „ja" beantworten. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein Vater ließ mir bei der Berufswahl freie Hand, ich hätte auch studieren können. Falls ich mich aber für das Geschäft entscheide, so meinte er, müsse ich auch mit hundertprozentigem Einsatz dazu stehen. Natürlich wollte er sein Lebenswerk in guten Händen wissen. Die Entscheidung fiel mir nicht schwer, die Selbständigkeit war für mich eindeutig die bessere Alternative. Ich will mir nicht von einem Chef sagen lassen, was ich wie zu tun habe, sondern meine Ideen selbst umsetzen und mir die Zeit freientalen können. Natürlich muß man in diesem Beruf ständig auf dem laufenden bleiben, sich weiterbilden, Fachzeitschriften lesen und einschlägige Messen besuchen. Ausschlaggebend ist aber die Freude an der Arbeit. Mit der entsprechenden Begeisterung für den Beruf kommt der Erfolg fast von alleine. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Nein, ich habe keine Benachteiligung festgestellt. Hätte ich das Geschäft selbst aufbauen müssen, würde ich heute vielleicht anders reden. Von Grund auf neu zu starten, mag für eine Frau schwieriger sein als für einen Mann. Aber auch wenn ich mich quasi ins gemachte Nest setzen konnte, habe ich mich nicht auf den Lorbeeren meines Vaters ausgeruht, sondern sehr viel zum heutigen Erfolg beigetragen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Das kommt auf die Berufssparte an, in meiner Branche ist sicher die Originalität zielführender. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Nein, aber es gibt durchaus Menschen, denen ich für ihre Hilfe und Unterstützung dankbar bin. Dazu gehören natürlich meine Eltern und mein Mann Albert. Er ist Steuerberater, und ich kann mit ihm sehr gut über geschäftliche Dinge sprechen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich wurde mit Anfang Dreißig als Ausschußmitglied in das Gremium des Textileinzelhandels berufen und war damals eines der jüngsten Mitglieder. Das empfinde ich als Anerkennung und darauf bin ich auch stolz. Leider kann ich mich durch die Doppelbelastung Beruf und Familie nicht stärker in diesem Gremium engagieren. Wie werden Sie

Copyrighted material

Privatleben nicht zu kurz kommen zu lassen. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? In den ersten vier bis fünf Jahren in meiner Funktion als Geschäftsleiter wendete ich sicherlich drei bis vier Wochen pro Jahr auf, wobei hier besonders Seminare zum Bereich Persönlichkeitsbildung im Vordergrund standen. Auch heute besuche ich immer wieder Fortbildungsveranstaltungen, allerdings variiert der zeitliche Aufwand stärker als zu Beginn. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Derzeit befinden wir uns in einer Übergangsphase, da mein Kollege in der Geschäftsleitung nun in Pension ist und ich neuer einzuschulen ist. Ansonsten möchte ich weiterhin für unseren guten Namen und unsere Reputation arbeiten, unsere Kunden weiterhin bestens betreuen und stets ein angenehmes Arbeitsklima für unsere Mitarbeiter schaffen, denn der Erfolg der Raiffeisenbank Grafikom trägt auch wesentlich zu meinem persönlichen Erfolgsgefühl bei.

✱ Triebert Martin

● Zur Person

Beruf: Selbständiger Buchhalter. Funktion: Prokurist. Tätig bei: Taxplan Steuerberatungs GmbH., 1220 Wien, Tokiostraße 11. Geboren - Datum, Ort: 11. Februar 1969, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Christoph (2000) und Stefanie (2003). Mitgliedschaften: Pfadfinder, Pfarrgemeinderat. Hobbies: Familie, Oldtimer. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Selbständiger Buchhalter in der eigenen Kanzlei Triebert Buchhaltungs- und Bilanzierungs KEG, 1130 Wien.

„Mir sind meine Familie und das private Umfeld wichtig, und dementsprechend gestalte ich auch mein Leben."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Höhere Technische Lehranstalt für Elektrotechnik in Mödling und legte die Fachmatura ab. Danach leistete ich den Präsenzdienst beim Österreichischen Bundesheer als Einjährig-Freiwilliger ab und wurde fallweise zu Militärübungen einberufen. Meine militärische Laufbahn beendete ich als Oberleutnant. Im Jahr 1989 begann ich Betriebswirtschaftslehre zu studieren, habe mein Studium bis dato aus Zeitgründen jedoch noch nicht abgeschlossen, weil ich einerseits in der Steuerberatungskanzlei Taxplan arbeite, andererseits als selbständiger Buchhalter tätig bin. Zusätzlich bereite ich mich auf die Steuerberaterprüfung vor.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es ist zwar schön und auch notwendig, gutes Geld zu verdienen, aber ich strebe nicht die Karriere an, von der man im allgemeinen spricht. Mir sind meine Familie und das private Umfeld wichtig, und dementsprechend gestalte ich auch mein Leben. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Sinne meiner Definition sehe ich mich durchaus als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Neben glücklichen Umständen waren sicher meine Lern- und Leistungsbereitschaft wesentliche Erfolgsfaktoren. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich sehe Herausforderungen als Chancen und versuche daher, sie positiv und zuversichtlich anzunehmen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Meines Erachtens ist persönliche Anerkennung, sprich Wertschätzung, für jeden Menschen sehr wichtig, weshalb ich mich natürlich auch über jegliche Anerkennung freue. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Rahmenbedingungen, um den Beruf des selbständigen Buchhalters auszuüben, sind oft sehr unübersichtlich und erschwerend. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich denke, daß mich mein Umfeld als sozial engagierten und hilfsbereiten Menschen sieht. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mitarbeiter spielen ohne Zweifel eine wichtige Rolle, weshalb fachliches Können, Loyalität und Verantwortungsbewußtsein gefragt sind. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? In meinem Beruf gibt es natürlich sehr arbeitsintensive Zeiten, in denen ich auf das Verständnis meiner Frau angewiesen bin. Sie weiß jedoch, wie wichtig mir das Familienleben ist, und kennt mein Bemühen um Ausgleich. Mit einem guten Zeitmanagement gelingt es mir, die Balance zu halten. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich verwende für meine Fortbildung sehr viel Zeit, da meine Klienten natürlich auch erwarten, dem aktuellsten Stand entsprechend informiert und beraten zu werden. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Es gibt konkrete Ziele, meine berufliche Selbständigkeit auszubauen, um mich beruflich und persönlich weiterzuentwickeln.

✱ Trinkl Erich

● Zur Person

Beruf: Schlossermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Erich Trinkl, Schlosserei - Metallbau - Zulieferteile., 6290 Mayrhofen, Dorf Haus 773. Geboren - Datum, Ort: 25. März 1964, Schwaz. Familienstand: Verheiratet mit Sylvia. Kinder: Elisabeth (1993) und Stefanie (1999). Eltern: Erich und Gertrud. Ehrungen: Ehrenzeichen in Silber mit Gold des Tiroler Fußballverbandes. Mitgliedschaften: SVG Mayrhofen, Motorsportclub Aschau (Österreichischer Tourenwagen-Vizemeister 1999 und 2000). Hobbies: Familie, Fußball, Motorsport Tourenwagen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: AT-Automatik-Türen GmbH, Initiator des „Erich Trinkl Tirol Cup" (Fußball).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte meine Lehre im elterlichen Betrieb, der Schlosserei Trinkl. Danach belegte ich einige Kurse, beispielsweise am WIFI, mit denen ich mich stets auf dem laufenden hielt. Nach Ableisten des Zivildienstes nahm ich meine Tätigkeit im elterlichen Betrieb wieder auf und übernahm 1997 die Schlosserei auf den Namen Erich Trinkl. Die Schlosserei wird seit 42 Jahren als Familienbetrieb geführt. 2006 wurde das Unternehmen ISO-zertifiziert. Die AT-Automatik-Türen GmbH besteht mittlerweile seit über zehn Jahren. Wir sind Sponsor des „Erich Trinkl Tirol Cups", der unseren Namen trägt. Es wurde in diesem Zusammenhang eine Prämie ausgesetzt, wenn Fußballmannschaften junge Spieler einsetzen. Ich bin der Meinung, daß die Jugend unsere Zukunft ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn meine Tätigkeit meine Kunden zufriedenstellt und am Markt gefragt ist, fühle ich mich erfolgreich. Ich bemühe mich, ein gutes Preis-/Leistungsverhältnis zu bieten. Sehen Sie sich als erfolgreich? Da ich mich in meiner Tätigkeit wohl fühle und zufrieden mit der Resonanz der Kunden auf meine Arbeit bin, fühle ich mich erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Gesundheit, eine guter familiärer

Copyrighted material

Rostocker Institut für Schiffbau Inbetriebnahmen (weltweit). Unser Betrieb wurde 1980 Teilbetrieb des Werkzeugmaschinenkombinats Fritz Hecker und erhielt als neues Profil die kundenspezifische Umsetzung von Steuerungstechnik für Elektroausrüstungen für das damalige NSW (Nichtsozialistisches Wirtschaftsgebiet). Ich profitierte von meinen weltweit gesammelten Erfahrungen im Schiffsbau unter marktwirtschaftlichen Bedingungen und war bis zur Wende in den Bereichen Vertrieb und Kundendienst tätig. Nach dem Zerfall des Kombinats gründete ich 1992 meine eigene Firma. In den ersten Jahren waren die Umrüstung von Heizungsanlagen sowie die Anlagentechnik im Umweltbereich mein Hauptgeschäftsfeld. Seit 2000 konzentrieren wir uns auf Sondermaschinenbau, agieren hier weltweit und sind ebenso für den Automobilbau tätig.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich bin stolz auf meinen unternehmerischen Erfolg. Mein ursprüngliches Ziel war es, Chemnitz mit unseren Produkten deutschlandweit und über die Ländergrenzen hinaus bekannt zu machen und, damit verbunden, Arbeitsplätze zu schaffen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, denn ich bekomme Resonanz aus der ganzen Welt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich verschließe mich nicht vor neuen Dingen und Veränderungen und stelle mich den Aufgaben und Herausforderungen, mit denen unternehmerisches Handeln immer verbunden ist. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Die Firma nahm eine kontinuierliche Entwicklung, der Erfolg stellte sich in kleinen Schritten ein. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich plädiere für Originalität, von Imitation halte ich nichts. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Das war mein damaliger Betriebsdirektor, Herr Werner Fischer. Von ihm lernte ich vieles in Hinblick auf kaufmännische Entscheidungen, obwohl ich ja eigentlich ein Techniker war. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Für mich ist es das schönste Dankeschön, daß Kunden, für die wir tätig waren, wiederkommen. Anerkennung ist aber auch die hervorragende Arbeit der Belegschaft. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein großes Problem sehe ich in den Versprechungen der Bundesregierung in Bezug auf Förderung des Mittelstands. Bis jetzt profitieren nur die großen Konzerne. Es wird zu viel geredet und zu wenig praktisch umgesetzt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Eine sehr große, denn ohne ein gutes Team geht es nicht. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir benötigen Flexibilität. Ich muß meine Mitarbeiter an den Brennpunkten einsetzen können, nicht nur in der stationären Fertigung, sondern auch beim Kunden vor Ort, weltweit. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Wir können sehr schnell und flexibel auf Änderungen der Kundenwünsche eingehen. **Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber?** Es gibt keine größeren Berührungspunkte zu Mitbewerbern, aber bei Engpässen helfen wir uns gegenseitig im Rahmen des Netzwerkes. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die wenige freie Zeit verbringe ich sehr intensiv mit meiner Familie. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung ist ein permanenter Prozeß, um mit dem Markt schritthalten zu können. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich verfolge meine ursprünglichen Ziele weiter und möchte darüber hinaus die Firma weiter stärken bzw. neue Geschäftsfelder erschließen.

✱ Tschannett Karlheinz

Zur Person

Beruf: Reisebürokaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Corso Reisen GmbH., 2340 Mödling, Hauptstraße 34. Geboren - Datum, Ort: 20. November 1944, Bludenz. Mitgliedschaften: Mitglied der TUI TRAVELStar Gruppe, Mitglied der Fachgruppe der Reisebüros und in der Kammer der Gewerblichen Wirtschaft, Landesgruppe Niederösterreich, Mitglied des Österreichischen Reisebüroverbandes. Hobbies: Lesen, Garten, Joggen, Schwimmen, Moderne Kunst. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der Warenvertriebs GmbH der Wiener Secession (Wiege des Jugendstils)

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Es war mein berufliches Ziel, Hotelkaufmann zu werden. Zuerst besuchte ich die Handelsschule in Feldkirch und wechselte dann an die Hotelfachschule Kleßheim in Salzburg. Zu dieser Zeit entstand mit der Höheren Lehranstalt für Fremdenverkehrsberufe ein neuer Schultyp. Diese Ausbildung interessierte mich, daher absolvierte ich nach Abschluß der Hotelfachschule auch diese Höhere Schule und legte dort die Matura ab. Während der Studienzeit machte ich auch diverse Praktika in Österreich, Frankreich und der Schweiz. Es war immer mein Wunsch, während meiner Ausbildung und über meinen Beruf so viel wie möglich von der Welt zu sehen. Deshalb begann 1968 mein Berufsweg als Cruise Director bei Donaukreuzfahrten Dr. Löffner. Ich war für den touristischen Bereich am Schiff verantwortlich und befuhr so die Donau zwischen Wien und dem Schwarzen Meer. Das war damals eine heikle touristische Gegend - Stichwort: Eiserner Vorhang und die sehr komplizierten Wasserstände der Donau. Ich war der einzige Nicht-Rumäne in der Crew, jeder Dritte an Bord war vom rumänischen Geheimdienst Securitate. In schwierigen Situationen war ich auf mich selbst gestellt. Handys gab es ja noch nicht. In dieser Zeit lernte ich vorausschauend und detailliert zu organisieren, mit Menschen von unterschiedlichstem kulturellem Verständnis umzugehen und stieß so auf das Phänomen, daß Bauchentscheidungen immer die richtigen sind. In weiterer Folge wechselte ich in das Management der Donaukreuzfahrten, entwickelte weitere Fahrten mit anderen Städte-Zielen und spürte erstmals, daß sich Initiative im Geschäftsleben lohnt. 1970 hatte ich das Gefühl, genug touristische Erfahrung gesammelt zu haben und nahm ein Angebot an in London zu arbeiten. Mein neuer Arbeitgeber war Clarksons Holiday Ltd, zu dieser Zeit der größte Reiseveranstalter der Welt. Zuerst war ich im Verkauf Österreich tätig, avancierte rasch zum „Troubleshooter" für Problemfälle in Bezug auf Hotels innerhalb des Clarksons Urlaubsangebotes. Danach wurde ich zum jüngsten Vertragsmanager des Unternehmens bestellt.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich setzt sich Erfolg aus mehreren Komponenten zusammen: Meine Familie, meine persönliche Entwicklung, der wirtschaftliche Erfolg in meiner Arbeit und die ernsthafte Auseinandersetzung mit den Menschen, die mit meiner Arbeit verbunden sind - also „Win-Win"-Situationen zu schaffen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war zunächst meine feste Überzeugung, daß CORSO das beste Reisebüro am Platz sein kann, ein Reisebüro, über das begeistert gesprochen wird. Der zweite Faktor ist meine Persönlichkeitsstruktur - ich bin ein sorgfältiger Überleger, ein wirtschaftlich strukturierter Mensch mit einem Hang zur Kreativität. Ich habe CORSO ohne in Anspruchnahme von Krediten aufgebaut, so daß ich immer genügend Spielraum für Investitionen, insbesondere im technischen Bereich

Copyrighted material

A

zum Unternehmen für sehr wichtig. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Indem ich Zeit in die Mitarbeiter investiere, ihnen zuhöre und auch ihnen gegenüber authentisch bleibe. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Neben den natürlich herausragenden Produkten und Services wird die Individualität bei Materna großgeschrieben. Dies spiegelt sich auch direkt unmittelbar in der Kundenzufriedenheit wieder. Es ist eine große Stärke des Unternehmens, daß man sich als Mitarbeiter sehr stark einbringen und damit auch vieles verändern kann. Das ist bei großen Weltkonzernen wie Nokia nicht unbedingt der Fall. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Das Verhältnis zu den Mitbewerbern ist im Rahmen des üblichen Wettbewerbes am Markt durchaus normal und gesund - es gibt keine Feindschaften. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das ist in meiner Position als Geschäftsführer von zwei verschiedenen Standorten nicht einfach. Diesen Spagat bewältige ich nur, indem ich mir für private Dinge, die mir wirklich wichtig sind, auch tatsächlich Zeit nehme. Das erfordert natürlich eine gewisse Selbstdisziplin und eine verständnisvolle Partnerin. Derzeit mache ich nebenbei noch meinen Master of Business Administration an der University of Warwick/UK, was ja auch einige Zeit in Anspruch nimmt. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Eine gute, abgeschlossene Ausbildung - sei es in Form einer Lehre oder eines Studiums - ist der Grundstock für späteren Erfolg. Der Rest ergibt sich mit der Zeit. Ich rate, die Karriere nicht zu verkrampft anzugehen, das geht meist schief. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein nächstes Ziel ist es, die Position von Materna Alps (Austria/Switzerland) auszubauen. Daran arbeite ich mit voller Kraft. Ihr Lebensmotto? Lebe dein Leben!

✱ Unterasinger Franz Dr.

„Im selbständigen Bereich ist Erfolg eher als Zahlenspiel zu sehen."

● Zur Person

Beruf: Rechsanwalt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dr. Franz Unterasinger Rechtsanwalt Verteidiger in Strafsachen , 8010 Graz, Radetzkystraße 8. Geboren - Datum, Ort: 10. November 1954, Strajach. Familienstand: Verheiratet mit Susanne. Kinder: Louisa (1986), Martha (1988) und Thomas (1990). Eltern: Eduard und Theresia. Mitgliedschaften: Präsident des Vereins für Krebskranke an der Universitätsklinik Graz. Hobbies: Bergsteigen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Textilfirma Rollett, Immobilienfirma I-Immobilien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Gymnasium Lienz im Jahre 1973 absolvierte ich das Studium der Rechtswissenschaften in Graz, das ich 1978 mit dem Doktorat abschloß. Nach dem Studium war ich drei Jahre - bis 1981 - als Assistent an der Universität in Graz und danach bis 1985 als Rechtsanwaltsanwärter tätig, ehe ich 1985 meine eigene Kanzlei in Graz gründete, die ich bis dato führe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Im selbständigen Bereich ist Erfolg eher als Zahlenspiel zu sehen, das heißt, er wird natürlich am Gewinn gemessen. Darüber hinaus gehört es aber auch dazu, die Klienten zufriedenzustellen und den Betrieb ordentlich zu führen. Im privaten Bereich habe ich eine gewisse Zufriedenheit und Ruhe für wesentliche Bestandteile des Erfolgs. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich, möchte das allerdings nicht so plakativ herausstreichen, sondern verstehe das eher nach innen gerichtet. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Eine gewisse Grundkonstitution im Bereich der Intelligenz zusammen mit Stetigkeit und Zähigkeit in der Zielverfolgung waren aus meiner Sicht wesentliche Faktoren für meinen Erfolg. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Schon als ich die Matura absolvierte und danach mein Studium in relativ kurzer Zeit schaffte, fühlte ich mich erfolgreich. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? In unserem Beruf gibt es viele Situationen, in denen man Ratschläge oder Empfehlungen gibt, die sich danach als zielführend herausstellen und deshalb als erfolgreiche Entscheidungen betrachtet werden können. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Ich glaube schon, daß es manchmal zielführend ist, Bestehendes zu übernehmen, aber gerade der Beruf des Rechtsanwalts, der ja ein Einzelkämpferberuf ist, erfordert ein gewisses Maß an Originalität. Man muß jeden Fall, den man behandelt, auch selbst verantworten, und da ist es oft notwendig, originelle Entscheidungen zu treffen. Das Reizvolle an meinem Beruf ist es ja, daß es fast keine Routine gibt, sondern daß jeder Tag neue Herausforderungen mit sich bringt. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es gibt zwar einige Personen, die mich in meinem Lebensweg beeinflußten, aber von besonderer Prägung möchte ich hier nicht sprechen. Das liegt auch an meinem persönlichen Hintergrund. Als erster Akademiker in meiner Familie mußte ich mir von Anfang an alles selbst erarbeiten, was mich meiner Meinung nach stärker prägte als bestimmte Personen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Mir ist die Anerkennung durch zufriedene Klienten wichtiger als Ehrungen oder besondere Bekanntheit, obwohl es natürlich Teil meines Berufes ist, einen gewissen Bekanntheitsgrad zu haben. Diesen nütze ich allerdings weniger für mich persönlich, sondern lieber für meine Tätigkeit als Präsident des Vereines für Krebskranke, wo er den Betroffenen möglichenweise dienen kann. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Da ein Anwalt immer Frontmann ist, hat er naturgemäß immer einen Gegner, und natürlich gibt es in diesem Bereich des öfteren auch Vorbehalte, weil der Anwalt, obwohl er nur der Vertreter einer Partei ist, als Gegner personifiziert wird. Es ist eben Teil meines Berufes, bestimmte Positionen einnehmen zu müssen, die bei anderen auf wenig Gegenliebe stoßen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Meine Mitarbeiter spielen eine erhebliche Rolle, wobei ich sagen muß, daß ich schon darauf achte, daß eine gewisse Autorität von meiner Seite gewahrt bleibt. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich achte auf das persönliche Gespräch mehr als auf Qualifikationsunterlagen. Neben den fachlichen Qualifikationen kommt es in unserem Bereich sehr stark auch auf Kommunikationsfähigkeit und Freundlichkeit an. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich werde von meinen Mitarbeitern als eher streng wahrgenommen, wobei ich allerdings sehr auf Gerechtigkeit und Großzügigkeit achte und hoffe, daß das von meinen Mitarbeitern honoriert wird. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das gestaltet sich in meinem Beruf schwierig, weil ich doch täglich zwölf bis vierzehn Stunden im Büro verbringe. Allerdings versuche ich, mir die Wochenenden für meine Familie freizuhalten. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich bilde mich durch Lesen der entsprechenden Literatur im Selbststudium weiter, für Fortbildungen außerhalb fehlt mir meist die Zeit, weshalb ich nicht mehr als eine Woche jährlich dafür aufwende. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man sollte die Bildung sehr hoch halten und einen Beruf nur ergreifen, wenn man wirklich daran interessiert ist und ihm auch gewachsen ist. Man sollte sich auf seine Fähigkeiten beschränken und diese umsetzen, ohne sich - vielleicht nur aufgrund einer gewissen Erwartungshaltung von außen - auf etwas Bestimmtes zu fixieren.

Copyrighted material

doch als erfolgreich bezeichnen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Das Tischlerhandwerk greift in viele andere Handwerksgruppen ein, so konnte ich bereits von meinem Großvater, der seinerseits als Tischlermeister fungierte, der auch Glaserarbeiten übernahm, die vielen verschiedene Nuancen der Handwerkskunst kennenlernen und bin auf vielen Gebieten bewandert. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Wir müssen oft nach Unwettern in kürzester Zeit auf Kundenwünsche reagieren, und so haben wir ständig ein Montageteam im Einsatz, um die optimale Betreuung zu gewährleisten, was uns bis heute recht gut gelingt. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Als ich 1987 vom Monteur in die Riege der Techniker aufstieg, war das für mich ein persönlicher Erfolg, da ich auch ohne Ausbildung an einer Höheren Technischen Lehranstalt diesen Beruf ausüben konnte. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Eine der diffizilsten Arbeiten war die Montage der Verdunkelungsanlagen im Palais Liechtenstein, wobei ich mir innerhalb nur eines Tages in Deutschland das Wissen für die Ausführung aneignete und das Projekt trotzdem erfolgreich beenden konnte. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Eigentlich niemanden, da ich immer versuchte, mir mein Wissen selbst anzueignen. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich empfinde es als anerkennend, wenn am Jahresende der Gewinn des Betriebes im Vergleich zum Vorjahr wieder gesteigert werden konnte. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Da wir meist die letzten Ausführenden auf einer Baustelle sind, müssen wir immer wieder vorangegangene Fehler anderer Firmen ausgleichen, was hie und da schon eine Herausforderung für uns darstellt. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Zwei meiner Mitarbeiter sind bereits seit meiner Zeit als Montageleiter mit mir verbunden und arbeiten nach wie vor im Betrieb. Somit verfüge ich über erstklassiges Personal. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich orientiere mich immer noch am Berufsbild der Tischler, die sehr umfassend ausgebildet sind, und schätze zudem Pünktlichkeit. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich versuche, meine Mitarbeiter in jeder Hinsicht zu unterstützen und biete auch immer wieder finanzielle Anreize, die jedem einzelnen eine Hilfe sind. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir hatten in den letzten fünf Jahren noch keine einzige Reklamation, das allein spricht schon für die Qualität unserer Arbeit. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Da wir Aufträge übernehmen, die wenige andere Unternehmen ausführen möchten, haben wir sehr wenig Konkurrenz. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Derzeit gelingt mir das nicht besonders gut, da ich auch an Wochenenden oft für die Firma unterwegs bin und so das Privatleben etwas leidet. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? In der heutigen Zeit ist nicht mehr nur theoretisches Wissen gefragt, sondern jeder muß inzwischen beweisen, was er wirklich kann, auch auf dem praktischen Sektor. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel liegt darin, daß ich auch in Zukunft genügend Aufträge lukrieren kann, um meine Arbeiter weiterhin zu beschäftigen.

✱ Urbanek Sabine Ing.

● Zur Person

Beruf: Innenarchitektin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: RaumLichtDesign - Raumeinrichtungs und -beratungs GmbH, 1190 Wien, Donauwarnesteig 26/9. Mitgliedschaften: Verein „Frauen bauen". Hobbies: Snowboarden, Lesen, Malen, mein Garten, Sport allgemein.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura absolvierte ich das Kolleg für Möbel- und Innenausbau an der HTL Mödling - eine Ausbildung, welche die Berufsbilder des Tischlers und des Innenarchitekten vereint. Nach deren Abschluß arbeitete ich zunächst in einem Büro für Innenarchitektur und war anschließend zwölf Jahre bei einer Baufirma in der Detailplanung und -besprechung mit Kunden und in der Arbeitsvorbereitung tätig. Zu dieser Zeit wurde ich Mutter zweier Kinder. Im Jahr 2006 ging mein Wunschtraum von einem eigenen Unternehmen im Bereich Licht- und Möbeldesign in Erfüllung. Innenarchitektur ist ein großer Bereich; die Umsetzung von Kundenwünschen beginnt bei der Entwurfsplanung und erstreckt sich bis hin zur Raumgestaltung und Fertigstellung. Meine Leistungen umfassen die Bereiche Entwurf- und Detailplanung für Umbauten, Raumkonzeption, Raumgestaltung (Boden, Wände, Farben, Möbel, Accessoires etc.), Einreichplanung für Umbauten wie zum Beispiel Wohnungszusammenlegung, Wohnungs- und Haussanierung bzw. -renovierung, Dachausbauten, Angebotseinholung und Finanzplan sowie terminliche Abstimmung der Gewerke und Koordination der Professionisten. Ein Schwerpunkt meines Unternehmens liegt auf dem Bereich Lichtdesign. Denn Licht ist nicht nur Licht - erst mit der richtigen Beleuchtung wird die beste Planung perfekt. Sie ist sozusagen das „Tüpfelchen auf dem i". Damit werden Akzente gesetzt oder eine spezielle Atmosphäre geschaffen, und die Möglichkeiten hier sind beinahe grenzenlos. Mein Leistungsspektrum umfaßt Lichtkonzeption mit detaillierter Leuchtenspezifikation, Lieferung und Montage der Beleuchtung durch konzessionierte Fachbetriebe sowie Angebotslegung für Lampenausschreibungen. Im Bereich Wohnmöbel kümmere ich mich um die Entwurf- und Detailplanung von Maßmöbeln oder Sonderanfertigungen, die Detailbesprechung mit der ausführenden Firma sowie die Angebotserstellung. Ich arbeite mit Herstellern von Beleuchtungskörpern, Immobilienunternehmen und Hausverwaltungen zusammen, zu meinen Kunden zählen Privatpersonen, aber auch Firmen und Institutionen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der wichtigste Parameter für mich ist die Zufriedenheit meiner Kunden, gleichzeitig möchte ich aber auch selbst mit den von mir kreierten Produkten zufrieden sein. Erfolg bedeutet für mich auch, in meinem Beruf aufzugehen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Sinne meiner Definition kann ich mich als erfolgreich bezeichnen. Ich habe meine Ziele, die ich mir einst gesteckt habe, übertroffen, und dieser freudige Umstand und die gute Auftragslage stimmen mich zufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich liebe meinen Beruf, der zugleich auch mein Hobby ist. Individualität in der Beratung und Planung wird bei mir großgeschrieben. Ich vermag mich in die Wünsche meiner Kunden hineinzuversetzen und bin auch nach Beendigung des Auftrages gerne für meine Kunden da. Mein hoher Arbeitseinsatz hat sich im Laufe der Zeit bezahlt gemacht. Auch erachte ich meine Authentizität als wichtigen Erfolgsfaktor. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich gehe unterschiedlich an Herausforderungen heran - je nach Art des Problems. Meist handle ich spontan aus dem Bauch heraus. Natürlich tausche ich mich mit allen Beteiligten aus, doch viele Entscheidungen treffe ich gemäß meiner Verantwortung alleine. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Obwohl wir Frauen auch in männerdominierten Branchen oft auf Entgegenkommen treffen, müssen wir doch zumeist lernen, uns zu behaupten. Ich mußte mir in meiner Branche oft den Respekt von männlichen Kollegen erarbeiten. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich fühle mich seit meiner Entscheidung für eine Ausbildung im Bereich der Innenarchitektur erfolgreich. Nach wie vor übe ich meinen Beruf mit großer Leidenschaft aus. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Nein, da gibt es keine bestimmte Person. Ich

Copyrighted material

bin immer meinen eigenen Weg gegangen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Mein Beruf entspringt meiner Berufung. „Licht wirkt" - unter diesem Motto realisiere ich Komplettlösungen im Bereich Innenarchitektur inklusive der Planung und Durchführung von Lichtinstallationen. Ich kann mich mit allen bisherigen Projekten identifizieren und gehe einfühlsam auf die Wünsche meiner Kunden ein. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Mein Mann führt eine Hausverwaltung, und somit verfügen wir über eine berufliche Schnittstelle. Generell trenne ich Beruf und Privatleben nicht sehr strikt. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich halte es für wichtig, bei der Berufswahl die Identifikation mit der Tätigkeit und die Freude am Beruf in den Vordergrund zu stellen. Viele orientieren sich an den Wünschen der Eltern und setzen eine Familientradition fort, nur um später herauszufinden, daß sie ihr Beruf nicht glücklich macht. Eine fundierte Ausbildung ist wesentlich, und Praxiserfahrungen runden das Basiswissen ab. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich wünsche mir ein kontinuierliches Wachstum für mein Unternehmen. Die Einstellung eines zusätzlichen Mitarbeiters ermöglicht mir, mich stärker auf kreative Aspekte zu konzentrieren.

✱ Vargyas Peter

● Zur Person

Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde Mörbisch., 7072 Mörbisch am See, Hauptstraße 22. Geboren - Datum, Ort: 22. Jänner 1974, Eisenstadt. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Mareen. Eltern: Susanne und Anton. Mitgliedschaften: Musikverein Mörbisch (Kapellmeister). Hobbies: Musik (Saxophon und Klarinette). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Bildungsreferent der Arbeiterkammer.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an der Handelsakademie Eisenstadt im Jahre 1993 begann ich das Studium der Internationalen Betriebswirtschaft, das ich allerdings aufgrund meiner beruflichen Tätigkeit nach einiger Zeit ruhend legte. Ab 1994 war ich als Controller der Fehr GmbH in Wiener Neustadt vor allem auf den Gebieten des monatlichen Berichtswesens, des Steuerwesens und der Mitarbeiterschulung tätig. Im Zuge meiner politischen Tätigkeit wurde ich 2000 Mitglied des SPÖ-Ortsausschusses in Mörbisch, 2001 zum Ortsparteivorsitzenden und schließlich 2002 zum Bürgermeister gewählt - ein Amt, das ich bis heute bekleide. 2003 erfolgte die Gründung des Vereines „Soziale Dienste Mörbisch", dem ich seither als Obmann vorstehe. Über diesen Verein bieten wir verschiedene Dienste wie Essen auf Rädern oder Heimhilfen an. Seit 2005 fungiere ich zusätzlich als Bildungsreferent der Arbeiterkammer Burgenland, und im Jahre 2006 nahm ich mein Studium wieder auf, das ich demnächst abschließen werde; derzeit verfasse ich gerade meine Diplomarbeit. Am prägendsten für meine gesamte Laufbahn war allerdings meine Mitgliedschaft im Musikverein Mörbisch, dem ich bereits mit neun Jahren als Klarinettist beitrat, lange Jahre als Obmann vorstand, und wo ich seit 2002 die Funktion des Kapellmeisters innehabe. Durch diese Mitgliedschaft wurde mein soziales Verständnis entscheidend geprägt, auch wurde ich im Bereich der Teamarbeit gestärkt, was ich wiederum sehr gut in meiner Position als Bürgermeister gemeindepolitisch umsetzen kann.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, für die Bevölkerung unserer Gemeinde etwas Positives bewirken zu können. Beispielsweise werte ich den persönlichen Dank, den ich für die Leistungen unseres Vereines „Soziale Dienste Mörbisch" erhalte, als Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Das ist für mich eine sehr schwierige Frage, da ich mich immerzu in der Situation wiederfinde, neue Ziele erreichen zu wollen. Ich komme mittlerweile zwar sehr viel bewegen, sehe mich aber noch nicht am Ende meiner Laufbahn angelangt. Somit kann ich meinen persönlichen Erfolg erst dann beurteilen, wenn alle Ziele erreicht sind. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ein wesentlicher Aspekt war sicherlich meine Kommunikationsstärke, die mir in vielen Situationen meines Lebens sehr hilfreich war. Die Bereitschaft, anderen zuzuhören, gehört ebenso dazu wie der Austausch mit anderen Menschen, da nur so eine fruchtbare Zusammenarbeit erfolgen kann. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich bin ein sehr entscheidungsfreudiger Mensch, der gerne spontane Entscheidungen trifft. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Es war eine erfolgreiche Entscheidung, den Verein „Soziale Dienste Mörbisch" und damit alle Sozialleistungen - wie z.B. Essen auf Rädern - einzuführen. Der Erfolg dieses Unterfangens gibt mir heute recht. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Prägend war sicherlich meine Großmutter, bei der ich aufwuchs, da meine Eltern beide in Wien berufstätig waren. Ihr gütiges Wesen war wahrscheinlich der Auslöser für mein späteres soziales Engagement. Negativ beeinflußte mich ein Vorgesetzter, der die Meinung vertrat, daß andere zum Arbeiten bestimmt seien, er aber zum Kassieren. Das war der Auslöser für mich, in die Politik zu gehen, da ich nicht in dieses Fahrwasser geraten wollte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Es waren zwei spezielle Vorfälle, die ich hier nennen möchte: einerseits die persönlichen Dankesworte eines Ehepaares, das sich so für meinen sozialen Einsatz erkenntlich zeigte, andererseits, als ich von jedem einzelnen unserer hundert Kindergartenkinder zu meinem 30. Geburtstag persönliche Glückwünsche erhielt. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Als sehr entscheidungsfreudiger Mensch, der aus einem Sammelsurium von Meinungen seine Denkweise filtert und danach handelt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die Vereinbarkeit dieser beiden Bereiche ist sehr schwierig. Ich mußte zu meinem Leidwesen feststellen, daß meine ehemalige Lebensgefährtin recht hatte, und weiß heute, wie schwierig es ist, beruflich und privat hundertprozentig bei der Sache zu sein. Ich habe mittlerweile jedoch einen sehr guten Freundeskreis aufgebaut, der mit Politik nichts am Hut hat. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte die nächste Bürgermeisterwahl wieder für mich entscheiden, um noch einige meiner Ziele umzusetzen. So möchte ich Mörbisch für jede Altersgruppe lebenswert machen und dafür Sorge tragen, daß niemand aus dem Gemeindeleben ausgeschlossen wird.

✱ Vasicek Adolf Prof. Mag.

● Zur Person

Beruf: Musiker, Dirigent. Funktion: Direktor. Tätig bei: Musikschule der Korneuburger Musikfreunde., 2100 Korneuburg, Kirchenplatz 2. Geboren - Datum, Ort: 1. Juni 1954, Güssing. Familienstand: Verheiratet mit Margit, geb. Gnesmayer. Kinder: Peter (1980). Eltern: Emma und Adolf. Ehrungen: Kulturmedaille der Stadt Korneuburg, Ehrenring der Korneuburger Musikfreunde, Kulturpreis der Stadt Korneuburg, Verleihung des Berufstitels „Professor" durch den Bundespräsidenten (2006). Mitgliedschaften: Rotary Club. Hobbies: Musik, guter Wein.

Copyrighted material

Universität Szeged und der Orthopädische Klinik der Universität Patras; Kuratoriumsmitglied der AFOR Foundation; AIOD Preisträger 1994; Präsident des Gerhard Küntscher Kreises von 1992 bis 1998. Vorsitzender des Kuratoriums; Vorstandsmitglied des Vorstandes der Österreichischen Gesellschaft für Chirurgie; 1993 Praepräsident, 1994 Präsident und 1995 Pastpräsident sowie 2002 amtierender Präsident der Österreichischen Gesellschaft für Unfallchirurgie; Amtierender Präsident der European Trauma Society 2000 bis 2002; Vorsitzender des Trauma Committee der SICOT seit 2001. Generalsekretär der European Trauma Society von 2003 bis 2008. Korrespondierendes Mitglied der Deutschen Gesellschaft für Unfallchirurgie; Ehrendoktorat der Universität Pécs, Ungarn am 7. November 2002; Ehrendoktorat der Universität Szeged, Ungarn am 12. Dezember 2003; Honorary Professor of the Medical Faculty, Rep. Oriental University, Montevideo, Uruguay am 20. April 2004; Ehrendoktorat der Semmelweis Universität Budapest, Ungarn am 5. November 2005. Mitgliedschaften: Österreichische Gesellschaft für Unfallchirurgie, Deutsche Gesellschaft für Unfallchirurgie, Deutsche Gesellschaft für Plastische und Wiederherstellungschirurgie, Deutsche Gesellschaft für Osteologie, Gerhard Küntscher Kreis, Gesellschaft für Gliedmaßenrekonstruktion, Extremitätenverlängerung und externe Fixation (ASAMI), Société Internationale de Chirurgie, Orthopédique et de Traumatologie (SICOT), Gesellschaft der Ärzte in Wien, Lorenz Böhler Gesellschaft, Österreichische Arbeitsgemeinschaft für Osteosynthesefragen, Österreichische Gesellschaft für Chirurgische Forschung, Österreichische Gesellschaft für Experimentelle Chirurgie, Österreichische Gesellschaft für Chirurgie, Österreichische Gesellschaft für Handchirurgie, Österreichische Gesellschaft für Sportmedizin, Verband der Ärztlichen Direktoren und Primarärzte Österreichs, Van Swieten-Gesellschaft, European Society of Sports Traumatology, Knee Surgery and Arthroscopy, Österreichische Gesellschaft für Notfall- und Katastrophenmedizin, Gesellschaft für Orthopädisch-Traumatologische Sportmedizin, European Bone and Joint Infection Society, European Trauma Society, American Academy of Orthopaedic Surgeons

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Bundesrealgymnasium in Innsbruck im Jahre 1960 absolvierte ich das Studium der Medizin an der Universität Innsbruck. Im Anschluß an meine Promotion im Jahre 1967 arbeitete ich als Turnusarzt in Hall in Tirol. 1969 kam ich an die I. Chirurgische Universitätsklinik nach Wien, wo ich meine Facharztausbildung begann. Mit der Gründung der Universitätsklinik für Unfallchirurgie im Jahre 1973 wechselte ich in diese Sparte und schloß meine Facharztausbildung im Fach Unfallchirurgie 1977, jene im Fach Chirurgie 1978 ab. Meine Habilitation für das Fachgebiet der Unfallchirurgie erfolgte 1979. Zunächst wurde ich Oberarzt der Unfallchirurgischen Klinik, 1982 schließlich Vorstand der I. Chirurgischen Abteilung mit Unfallabteilung des Wilhelminenspitals der Stadt Wien, wo ich neun Jahre verblieb. 1991 wurde ich zum Ordinarius für Unfallchirurgie an der Universität Wien ernannt und übernahm gleichzeitig als Vorstand die I. Universitätsklinik für Unfallchirurgie am Allgemeinen Krankenhaus Wien. Als 1992 die I. und die II. Universitätsklinik für Unfallchirurgie zusammengelegt wurden, wurde ich zum Vorstand der neu entstandenen Universitätsklinik für Unfallchirurgie der Universität Wien berufen. Des weiteren führe ich meine eigene Ordination im neunten Wiener Gemeindebezirk. Neben der Patientenversorgung liegen derzeit meine Schwerpunkte auf der Unterrichtstätigkeit an der Universität und vor allem der Forschung, die einen immer höheren Stellenwert erlangt.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, durch meine Tätigkeit einen gewissen Grad der Ruhe zu erreichen und die an mich gestellten Anforderungen bestmöglich zu erfüllen. Da es verschiedene Abstufungen gibt, ist für mich besonders die Art des Erfolges wichtig, die nur eine Institution oder ein Patient für mich reflektieren kann. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich sehe meine heutige Position als das Resultat der Anforderungen, die man an mich stellte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Der Schlüssel des Erfolges liegt darin, an der richtigen Stelle zuzuhören und gegebenenfalls auch aufzuhören, wenn es die Situation erfordert. Neben einer fundierten fachlichen Ausbildung und über das normale Maß hinausgehendem Fleiß sind natürlich auch Organisationstalent und ein gewisser Mut zum Risiko vonnöten. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Es ist in unserer Sparte immens wichtig zu entscheiden, welche Behandlung für unsere Patienten am vorteilhaftesten sein kann. In den siebziger Jahren gab es beispielsweise ein Umdenken in der Behandlung von Knochenbrüchen, wo man von der Versorgung mit Gipsverbänden Abstand nahm und in Richtung Plattenosteosynthesen ging, was eine schnellere Belastung und Regeneration der Verunfallten ermöglichte. In dieser Zeit entschied ich, diesen Weg der Neuerung mitzugehen, was sich nach einigen Jahren als die richtige Entscheidung herauskristallisierte. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Einen Mentor im eigentlichen Sinne gab es nicht, allerdings wurde mein damaliger Vorgesetzter Prof. Emanuel Trojan im Laufe der Zeit ein fast väterlicher Freund für mich. Die entscheidende Prägung erfolgte aber sicherlich durch meine Eltern, da meine Mutter mir den Weg zu allem Künstlerischen öffnete und mein Vater mich in bezug auf den Wettstreit sehr beeinflußte. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Eine sehr wesentliche Rolle, da die richtige Zusammensetzung eines Teams für eine chirurgische Abteilung unumgänglich ist. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Erst durch die neue Gesetzgebung erhielt ich die Möglichkeit, mehr Einfluß auf die Mitarbeiterauswahl zu nehmen, muß aber natürlich meine Entscheidungen auch entsprechend argumentieren können. Beurteilt werden in erster Linie das Auftreten, die Motivation und die Leistungsbereitschaft eines Bewerbers - wobei es trotzdem immer schwierig ist, das tatsächliche Leistungspotential im Vorfeld abzuschätzen, da ich mich nur auf den bisherigen Lebenslauf verlassen kann und so noch keinen Einblick in die wahren Qualitäten eines neuen Mitarbeiters gewinne. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Entscheidend ist, sich dezidierte Ziele zu setzen und diese zu realisieren. Neugierde ist für unsere Sparte das Wichtigste überhaupt, einerseits, um nicht fachlich auf der Stelle zu treten, andererseits, um sich durch die erfolgreiche Umsetzung von Techniken am Patienten wieder persönlich zu motivieren.

Veichtlbauer Ricky

Zur Person

Beruf: Kaufmännische Angestellte, Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: KOKO GmbH., 5020 Salzburg, Innsbrucker Bundesstraße 37. Geboren - Datum, Ort: 21. Jänner 1948, Salzburg. Kinder: Eva-Anna (1969) und Christoph-David (1971). Eltern: Rosi und Karl. Mitgliedschaften: SPÖ, Fitneßclub. Hobbies: Schifahren, Wandern, Lesen, Bergsteigen, Kino, Theater, Freunde. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gastvortragende/Lektorin an der Fachhochschule für Sozialarbeit, seit vier Jahren ausgebildeter Coach für Karriereplanung.

Copyrighted material

Teilnahme an Segelhörns), Golf, Tennis, früher auch Fußball; Literatur, Lesen, Theater, Musik, Kultur, Kochen, Feinfischerei. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gastvorträge an Donau-Universität Krems, Technikum Wien (FH), TU Wien sowie an internationalen Universitäten in Sofia, St. Petersburg, Stuttgart, etc. zum Thema „Internationales Projektmanagement, Computersteuertechnik für Prozeßleitsysteme"; Geschäftsführer der Firma AO Veider KEG, Consulting.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die HTBLA Saalfelden mit Fachrichtung Maschinenbau, wo ich 1979 die Matura mit Auszeichnung ablegte. Im Maschinenbau wird sehr viel mit Erfahrungswerten und weniger mit logischem Wissen gearbeitet - ich wollte aber wissen, was hinter den Dingen steht, und studierte daher anschließend Technische Physik an der TU Wien. Dieses Komplementärstudium erwies sich als richtige Wahl, ich profitiere noch heute von meinem technischen Grundverständnis. Zusätzlich arbeitete ich als Assistent an der TU Wien. 1984 schloß ich das Diplomstudium ebenfalls mit Auszeichnung ab. Danach war ich im Rahmen meiner Doktoratsarbeit bis 1988 als wissenschaftlicher Angestellter an der Universität München tätig. 1987 promovierte ich mit Auszeichnung zum Doktor der Technischen Wissenschaften. Zu dieser Zeit knüpfte ich Kontakte zu IBM, und es gelang mir, eine Stelle als wissenschaftlicher PostDoc-Mitarbeiter am Projekt „Magnetic Structures and Magnetic Imaging" im IBM Forschungslabor in Rüschlikon in der Schweiz zu bekommen. Dort gab es auch den Forschungsbereich Computertechnik, der mich ebenfalls sehr interessierte. 1989 kam ich über einen ehemaligen Studienkollegen zum Forschungszentrum der Alcatel Austria, wo ich in den nächsten fünf Jahren an verschiedenen Standorten - Wien, Paris, Stuttgart, Madrid - tätig war. Im Jahr 1994 erhielt ich das Angebot, als Technischer Entwicklungsleiter zum Alcatel Transportsektor TAS Austria zu wechseln. Die Hauptaufgabe dort war die Einführung der Computertechnik in Transportanwendungen, weil bis dahin noch die mechanische Relaistechnik im Einsatz war. Gemeinsam mit einem Team von 15 Experten entwickelten wir eine sichere und zuverlässige Echtzeit-Computerplattform für Bahnanwendungen, die heute Standard in praktisch allen modernen hauseigenen Bahntechnikproduktionen weltweit ist. Dieser Schritt von der Forschung in die technische Entwicklung war absolut richtig, da ich unbedingt mit Menschen und einem Team zusammenarbeiten wollte. Von 1998 bis 1999 absolvierte ich im Rahmen des Alcatel International Master of Business Administration Programs an führenden europäischen Business-Schulen eine komplementäre Wirtschaftsausbildung zum MBA. Ich schloß diese Ausbildung wieder mit Auszeichnung ab und qualifizierte mich damit für höhere Aufgaben innerhalb der Firma. 1999 wechselte ich von der Technik in den Vertrieb und war als Leiter Business Development and International Sales bei der TAS Austria für alle Exportmärkte verantwortlich. Mitte 2001 wurde ich zum Direktor Produktmanagement und Produktstrategie bei Alcatel TAS; danach leitete ich ab November 2003 für drei Jahre den Geschäftsbereich Transport Automation Systems der Alcatel Austria. 2006 fusionierte Alcatel mit dem nordamerikanischen Unternehmen Lucent, und man trennte sich von allen Aktivitäten, die nicht zum Kerngeschäft gehörten - und damit auch vom Transportbereich. Dafür wurde ein neuer Partner gesucht und in der Thales Gruppe gefunden. Dieses Unternehmen ist unter anderem auf verschiedenen Gebieten des Transports tätig, allerdings nicht im Bahnbereich, sodaß wir uns hier ideal ergänzen. Es wurde die Thales RSS (Rail Signalling Solutions) GmbH gegründet, die ich seit Anfang 2007 als Geschäftsführer leite. Auf dem Gebiet der Bahntechnik werden hier Betriebsführungs- und Sicherungslösungen entwickelt, die Exportquote liegt bei 50 Prozent. Der Standort Wien ist außerdem globales Technologie- und Produktkompetenzzentrum innerhalb der Thales Gruppe. Als Geschäftsführer in dieser Branche ist nicht nur mein wirtschaftliches Know-how, sondern vor allem mein Fachwissen gefragt.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist ein wichtiges Kriterium, daß meine Tätigkeit sinnvoll ist und der Allgemeinheit zugute kommt. Das Transportwesen ist ein solches Gebiet, auf dem auch Faktoren wie Umwelt und Sicherheit eine große Rolle spielen. Kann ich hier mit meinem Team wertvolle Beiträge leisten, sehe ich das als Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich trage Verantwortung für 250 Mitarbeiter, und mein Beruf eröffnet mir viele Gestaltungsmöglichkeiten. Als Geschäftsführer in diesem Unternehmen kann ich meine Fachkompetenz einbringen, was ich gerne auslebe. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich liebe die Arbeit mit Menschen - ich kann mich sehr gut mit Leuten unterhalten, höre ihnen zu und gehe auf sie ein. Trotzdem bin ich nicht „Everybody's Darling", man kann es nicht allen recht machen und muß manche Dinge mit Entschlossenheit verfolgen und durchsetzen. Habe ich mir ein Ziel gesetzt, arbeite ich konsequent und mit Ausdauer an der Umsetzung. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Dr. Klaus Stierstadt, einer meiner Universitätsprofessoren, war eine absolute Koryphäe auf seinem Gebiet und trotzdem niemals überheblich. Er war aber nicht nur aufgrund seines Fachwissens eine prägende Persönlichkeit, sondern ich lernte von ihm auch Dinge wie Ruhe und Übersicht, konsequentes Verfolgen von Zielen, zu seinen Ansichten zu stehen oder jemandem in die Augen zu sehen. Auch mein Elternhaus möchte ich nennen: Mein Vater und mein Großvater starben, als ich sechs Jahre alt war. Meine Mutter und meine Schwester schafften es gemeinsam, meinen Lebensweg vorzubereiten und zu unterstützen. Sie vertrauten mir und waren für mich da, wofür ich sehr dankbar bin. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Man kann zwar allein genial sein, zur Umsetzung braucht man aber ein gutes Team. Ich kann immer nur so gut sein wie mein Team. Dafür muß man seinen Mitarbeitern aber auch das entsprechende Mandat geben, man muß Vertrauen aussprechen und delegieren können. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Für mich ist Authentizität ein zentrales Kriterium. Im Gespräch versuche ich herauszufinden, ob ein Bewerber auch meint, was er sagt. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich überlasse ihnen viel Eigenverantwortung, die ich dann aber auch einfordere. Auch unser Gehaltsschema ist modern und leistungsorientiert, und wir legen großen Wert auf Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter. Nicht zuletzt ist das Tätigkeitsgebiet äußerst vielseitig und bietet auch im Ausland interessante Entwicklungsmöglichkeiten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Aus dem Privatleben schöpfe ich die Kraft für den beruflichen Alltag. Daher versuche ich auch, diese beiden Bereiche strikt zu trennen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich bin ein Anhänger von guter Ausbildung, da diese die Basis für späteren beruflichen Erfolg darstellt. Es ist fast egal, was man macht, solange man es gut macht. Von meinem eigenen Studium wende ich heute weniger das Fachwissen an, sondern vielmehr die Prinzipien. Auch umfassende Fremdsprachenkenntnisse halte ich für extrem wichtig, das fachliche Wissen multipliziert sich mit jeder Sprache. Nicht zuletzt ist Teamwork ein wesentlicher Punkt, und je früher man Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit anderen Menschen sammelt, desto besser. Welche

Copyrighted material

Ziele haben Sie sich gesteckt? Natürlich gibt es bestimmte Umsatzziele, die ich in den nächsten Jahren erreichen möchte. Ansonsten möchte ich gerne das internationale Geschäft am Standort ausbauen. Wien hat eine ausgezeichnete geographische Lage, und Osteuropa ist sicherlich ein Zukunftsmarkt. Ihr Lebensmotto? Wenn man etwas tun möchte, soll man es jetzt tun!

✱ Veletzky Peter

● Zur Person

Beruf: Klaviermachermeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter, Managing Director Technik. Tätig bei: Wendl & Lung Klavierbau und Vertriebs GmbH., 1070 Wien, Kaiserstraße 10. Geboren - Datum, Ort: 11. März 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Eltern: KommR. Alexander und Margarete. Besondere Vorfahren: Großmutter Stefanie Lung war im 20. Jhdt. die erste Klaviermachermeisterin der Welt, Vater KommR. Alexander Veletzky wurde 1981 mit dem Goldenen Verdienstzeichen der Stadt Wien ausgezeichnet, weil er sich 30 Jahre als Bundesinnungsmeister für den Beruf des Musikinstrumentenerzeugers einsetzte. Ehrungen: Zahlreiche Auszeichnungen im Bereich erfolgreicher Unternehmensführung durch die Wiener Handelskammer und die Kammer der gewerblichen Wirtschaft. Hobbies: Motorradfahren, Wandern, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gemeinsame Klavierproduktionsstätte mit Partnerfirma NINGBO HAILUN Musical Instruments Co. Ltd. (China), Vienna Wendl & Lung Pianos Ltd. in Shanghai, Klaviergalerie Wendl & Lung (über 1.200m2), Wendl & Lung Piano - Vienna in Seoul, Korea; Wendl & Lung D.O.O. in Novi Sad (Serbien), Wendl & Lung Korea in Seoul (Sung-Hwan Park, Partner von Wendl & Lung Wien).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte mein neuntes Schuljahr in einer Büroschule, um im Hinblick auf meinen späteren Berufsweg auch die kaufmännischen Grundlagen zu erlernen. 1975 trat ich als Klaviermacherlehrling in unseren Familienbetrieb ein und legte 1979 erfolgreich die Gesellenprüfung ab. Im Jahr 1982 bestand ich die Meisterprüfung und war zu dieser Zeit der jüngste Klaviermachermeister des Landes. Danach begab ich mich einige Jahre auf berufliche Wanderschaft und war in ganz Österreich für unterschiedliche Auftraggeber als selbständiger Klavierstimmer und Servicetechniker tätig. Ende 1988 kehrte ich in das Familienunternehmen zurück und übernahm es 1994 als Nachfolger meines Vaters in vierter Generation. Die Firma wurde bereits 1910 von meinem Urgroßvater Stefan Lung gemeinsam mit Johann Wendl gegründet. Als Herr Wendl aus dem Betrieb ausschied, führte er das Geschäft mit seiner Tochter, meiner Großmutter Stefanie Lung, verehelichte Veletzky, weiter. Sie war in der österreichischen Klavierbaugeschichte die erste weibliche Meisterin des Fachs im 20. Jahrhundert. Von 1954 bis 1956 führte sie das Unternehmen, danach übernahm es mein Vater, KommR. Alexander Veletzky. Ich leitete die Firma von 1994 bis Ende 1999 als Einzelperson. Anfang 2000 erfolgte der Zusammenschluß mit dem Klavierstimmer und Komponisten Ernest Bittner zur Wendl & Lung Klavierbau und Vertriebs GmbH - und damit beginnt die eigentliche Erfolgsgeschichte. Schon mit meinem Vater hatte ich Anfang der neunziger Jahre Klaviere aus China importiert, durch die aus China stammende Frau von Herrn Bittner, Bhai Lin, intensivierten sich dann die geschäftlichen Kontakte ins Reich der Mitte. Zunächst arbeiteten wir mit der Piano Shanghai Company zusammen, was aber nicht besonders erfolgreich verlief, unter anderem, weil es sich um einen verstaatlichten Betrieb handelte. Dann lernten wir auf einer Messe Herrn Chen Hailun kennen, den größten Produzenten für Klavierbestandteile in China. Später besuchten wir seinen Betrieb in Ningbo, was in weiterer Folge 2003 zur gemeinsamen Wiederaufnahme der Klavierproduktion mit der Partnerfabrik Ningbo Hailun Musical Instruments unter dem Namen Wendl & Lung führte. Ich begann mit der Entwicklung und Konstruktion neuer Klaviermodelle und bald darauf begann die weltweite Vermarktung des Pianomodells Mod. 122 Universal, welches das erste überzeugende Resultat der erfolgreichen Zusammenarbeit mit unserer chinesischen Partnerfirma war. Der Erfolg und die Resonanz waren enorm - im November 2004 wurde die Vienna Wendl & Lung Pianos Ltd. in Shanghai gegründet, wenige Monate später folgten Niederlassungen in Seoul und Serbien. Ende 2005 erfolgte die Gründung von Wendl & Lung Korea in Seoul durch Sung-Hwan Park, einem Partner unserer Firma in Wien. Derzeit sind wir alleine in Europa in über 250 Klavierfachgeschäften mit unseren Instrumenten vertreten. Dieser Erfolg beruht auf Innovationsgeist und der Risikobereitschaft, auch unkonventionelle Wege zu beschreiten. Dadurch konnten wir frischen Wind in diese doch recht statische und unbewegliche Branche bringen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg begründet sich dann, an Ideen und Projekten konsequent dranzubleiben. Hätte mir jemand im Jahr 2000 diese Firmenentwicklung prognostiziert, wäre mir das ein mildes Lächeln wert gewesen. Heute weiß ich, was mit Beharrlichkeit und dem Glauben an eine Idee alles möglich ist. Bei allem geschäftlichen Erfolg ist es aber wesentlich, menschlich zu bleiben - die Menschlichkeit ist gerade in meiner Branche ein nicht zu unterschätzender Erfolgsfaktor. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Augen offen zu halten und im richtigen Moment „ja" oder „nein" zu sagen. Natürlich müssen sich entsprechende Gelegenheiten bieten - in meinem Fall war es der Umstand, daß sich meine Wege mit Ernest Bittner kreuzten, was uns in weiterer Konsequenz die Tür zur Internationalität öffnete. Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich nehme nicht jede Herausforderung an. Es ist ein Lernprozeß, die richtige Selbsteinschätzung zu finden. Risikobereitschaft ja, aber nicht um jeden Preis. Wenn ich aber eine Herausforderung annehme, dann mit allen Konsequenzen und mit vollem Einsatz. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Mein Beruf, mit dem ich mich hundertprozentig identifiziere, bietet mannigfaltige Erfolgserlebnisse. Jedes produzierte Klavier und jeder zufriedene Kunde ist ein Erfolgserlebnis. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die erste erfolgreiche Entscheidung war, der Familientradition zu folgen und Klaviermacher zu lernen - auch wenn es weniger eine aktive Entscheidung war, sondern eher ein langsames Hineinwachsen in dieses Metier. Im späteren Berufsleben war die Entscheidung, gemeinsam mit meinem Partner Ernest Bittner die Fühler Richtung China auszustrecken, absolut erfolgreich. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Die Mischung macht es aus - ich kann das Klavier nicht von Grund auf neu erfinden, trotzdem nehme ich dies nicht achselzuckend zur Kenntnis, sondern bemühe mich um Innovationen im Detail. Demnächst bringen wir das erste Klavier mit einem vierten Fußpedal auf den Markt, das revolutionäre Klangeffekte ermöglicht. Damit kann der Pianist altbekannte Stücke völlig neu intonieren. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Anerkennung kann sehr vielfältig zum Ausdruck kommen. Ich freue mich besonders über Worte des Lobes und des Dankes von zufriedenen Kunden. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Idealerweise sollte ein Mitarbeiter

Copyrighted material

fachliche Kompetenz sowohl im kaufmännischen als auch im technischen Bereich mitbringen. Natürlich wird im Normalfall der eine oder andere Bereich stärker ausgeprägt sein, aber darauf kann man aufbauen. In den letzten Jahren haben mich der Aufbau des internationalen Großhandels und die Produktion in China zeitlich stark in Anspruch genommen, sodaß ich erst jetzt langsam daran denken kann, in Wien endlich die geplante Werkstatt zu realisieren und auch Lehrlinge auszubilden. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Das sind ganz einfache Dinge - hin und wieder gemeinsam etwas unternehmen, an die Geburtstage denken, bei guten Leistungen Anerkennung aussprechen. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Mitbewerb belebt das Geschäft, und wir wünschen uns daher gute Konkurrenz. Wir sind keiner anderen Firma ihren Erfolg neidig, dazu haben wir gar keine Zeit. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Schlecht. Wenn man ein erfolgreiches, international tätiges Großhandelsunternehmen leitet, bleibt für das Privatleben nicht so viel Zeit, wie man es sich manchmal wünschen würde. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich habe umfassende Kenntnisse in den Bereichen Reparatur, Restauration, Stimmen und Servicierung von Klavieren. Bis vor unserem Einstieg in die Produktion durch die Zusammenarbeit mit China hatte ich aber fast keine praktische Erfahrung im Klavierbau - hier lerne ich jetzt fast täglich neu hinzu. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wer den Beruf des Klaviermachers erlernt, sollte dies nicht oberflächlich als irgendeinen Job betrachten - dazu ist die Materie viel zu vielschichtig. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte so lange wie möglich in diesem Beruf aktiv bleiben, aber künftig mehr Zeit für meine Hobbys, die ich in der Vergangenheit vernachlässigen mußte, finden. Ihr Lebensmotto? Ich kann nichts festhalten, und: Es geht alles vorbei.

✱ Viehböck Franz

● Zur Person

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Berndorf Band GmbH. Geboren - Datum, Ort: 24. August 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Vesna. Kinder: Adrian (1985) und Carina (1991). Schöpferische Akte: Austro MIR 91 (gemeinsam mit Clemens Lothaller), Edition Tau 1991; diverse Fachartikel. Ehrungen: Großes Goldenes Ehrenzeichen der Republik Österreich, Sowjetischer Völkerfreundschaftsorden, Ehrenbürger von Kasachstan, u.v.m. Mitgliedschaften: Viano (Verein Innovativer Elektroniker Niederösterreichs), ASE (Association of space explorers) u.a. Hobbies: Sport, Reisen, Natur und Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1978 und studierte von 1985 bis 1989 Elektronik an der TU Wien. Danach absolvierte ich das Kosmonautentraining des Projektes Austromir. 1990/91 folgte ein weiteres im Sternenstädtchen (UdSSR). Im Mai 1991 erfolgte die Selektion in die Flugmannschaft, im Oktober 1991 startete der Raumflug. Ab Februar 1994 war ich in den USA tätig: Zuerst bei Rockwell als Program Development Manager im International Business Development der Space Division, seit Juni 1997 nach der Fusion von Rockwell mit Boeing bei letzterem Unternehmen in der Führungsebene (Division Space & Communication als zuständiger Direktor für International Business Development). Ab Juni 1999 war ich in Wien für den Aufbau der Geschäftsstelle als Europazentrale für den Geschäftsbereich Weltraum und Kommunikation tätig und bin zuständig für die österreichische Repräsentanz von Boeing. Wien wurde wegen der geographischen und politisch neutralen Lage als Standort ausgewählt. Seit September 2002 fungiere ich als Geschäftsführer der Berndorf Band GmbH.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, sich Ziele zu stecken und sie in einer gewissen Zeitspanne zu erreichen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Größtenteils. Erfolge bringen auch Mißerfolge mit sich, aus denen man natürlich lernen kann. Nur wer Mißerfolge kennt, weiß auch Erfolge zu schätzen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe immer versucht, das zu sein, was ich bin, und mir und anderen nichts vorzuspielen. Ich versuche auch immer, Projekte erfolgreich zu erledigen und konsequent zu sein, das heißt, volle Leistung zu bringen. Für die Weltraummission waren eine Vielzahl von Kriterien, unter anderem Physis, Psyche und Auftreten ausschlaggebend. Für Boeing war mein Background als Europäer ebenso wichtig wie meine Kenntnisse der europäischen Weltraumszene, die Managementfähigkeiten, die ich mir in den USA angeeignet habe, meine Fähigkeit zur Teamführung sowie Motivation. Meine Karriere ergab sich durch meine Bewerbung zum Raumflug. Ich dachte nicht, daß ich ausgewählt würde. Ist man aber erst in diesem Geschäft, dann öffnen sich immer mehr Dimensionen. Mein Ziel war es, in den USA im Management zu arbeiten. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich habe nicht nur ein Vorbild, sondern verschiedene in einigen Richtungen, wie beispielsweise Menschen, die durch harte Arbeit erfolgreich wurden und trotz erlittener Mißerfolge ihre Ziele und Visionen konsequent verfolgten. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Einerseits erhielt ich als österreichischer Kosmonaut neben der Bewunderung der Öffentlichkeit auch einige Orden, andererseits habe ich beruflich positives Feedback meiner Vorgesetzten erhalten. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Außenstehende sehen, daß ich mir Ziele vornehme, die ich auch konsequent verfolge. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Erfolg ist abhängig vom Team und nicht vom einzelnen Menschen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich beurteile einen Bewerber nach seinen bisherigen Leistungen und im Endeffekt kommt natürlich auch der persönliche Aspekt hinzu. Oft treffe ich Entscheidungen nach Gefühl. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich habe kein Universalrezept, denn es kommt auch auf die Beziehung zum jeweiligen Mitarbeiter an. Ich versuche aber immer, menschlich zu sein. Woraus schöpfen Sie Kraft? Aus meiner Familie. Als Ausgleich betreibe ich Sport und widme mich meinen Hobbies. Natürlich ist auch Erfolg eine Kraftquelle. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Meine Familie ist Ausgleich und Ruhepol. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man sollte sich Ziele setzen und diese verfolgen. Dabei kann es zu Mißerfolgen kommen, aber wenn man etwas konsequent verfolgt, wird man letztlich Erfolg haben. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ziele sollte generell jeder haben. Ich habe kurz-, mittel- und langfristige Ziele, die ineinander übergehen. Ihr Lebensmotto? Ich strebe nach Glück und Zufriedenheit.

Copyrighted material

✱ Villard Marco

● Zur Person

Beruf: Künstler und Manager. Funktion: Leiter PR & Marketing. Tätig bei: bena business services gmbh., 1010 Wien, Fischhof 3. Geboren - Datum, Ort: 20. Dezember 1965, Brüssel/Belgien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Lisa. Eltern: Gerlinde und Georges. Schöpferische Akte: Zahlreiche internationale Ausstellungen in Belgien, Frankreich, Schweiz und Österreich (zwölf Ausstellungen in der Zeit von 1991 bis 2007). Ehrungen: Rugby Mannschaftsmeister in Österreich (1993), Mitglied der Schweizer Rugby Nationalmannschaft (1988). Mitgliedschaften: UFE - Union des Français de l'Etranger (früher: Vizepräsident), Vienna Touch Rugby (Vizepräsident). Hobbies: Sport, Rugby, Snowboarden, Malen und Kochen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Maler im Bereich Popart, Politische Cartoons (einmal wöchentlich für die Economist Group „European Voice", London, England), Illustrator für die Firma Wienerberger, Wien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte in Belgien die Schule und kam im Alter von 15 Jahren für ein Jahr nach Österreich, wo ich die Hotelfachschule Modul besuchte. Dann übersiedelte meine Familie in die Schweiz, wo ich in Freiburg eine mit der Handelsakademie vergleichbare Schule absolvierte. Nach dem Bundesheer begann ich meine Berufslaufbahn bei Coca-Cola in der Schweiz, wo ich der jüngste Management Assistant Europas war. Mit 22 Jahren wurde ich vom französischen Konzern Facom abgeworben. Bei diesem führenden Werkzeughersteller war ich ein halbes Jahr für den Export nach Mittel- und Osteuropa zuständig. 1988 hatte ich von der Wirtschaft die Nase voll, schmiß alles hin und ging für zwei Jahre als Chefanimateur für Iberotel nach Spanien. 1990 lernte ich eine Österreicherin kennen und übersiedelte nach Wien. Hier arbeitete ich drei Jahre lang als Grafiker und Kreativdirektor bei der ältesten Werbeagentur Österreichs, der BKS. Nun brach auch meine künstlerische Ader durch, denn schon als Animateur hatte ich mich erfolgreich um die Bühnendekoration unserer Events gekümmert. 1993 ging ich für sechs Monate nach Rom und anschließend für ein Jahr nach London, wo ich als Cartoonist arbeitete. In dieser Zeit entstanden auch meine Kontakte zum „Economist". Ich hatte im Rahmen meiner Illustrationen aber immer wieder mit Wien zu tun und pendelte einmal pro Monat zwischen London und Wien. Das war aber extrem aufwendig, sodaß ich 1995 nach Wien zurückkehrte. Von hier aus machte ich unter anderem Illustrationen für European Voice in Brüssel, was mit Hilfe von Fax und Internet kein Problem war. Ich konnte von der Kunst, von meinen Cartoons und Illustrationen sehr gut leben. 2003 begann ich als Konsulent für verschiedene Werbeagenturen und gründete mit einem Partner Ende 2004 meine eigene Firma Virtual Luminance, die auf computergenerierte 3D-Animationen spezialisiert ist. Ich war dabei für den kreativen Part, das Marketing und den Verkauf verantwortlich. Unter anderem waren wir auch für die Firma bena tätig, und Anfang 2006 erhielt ich das Angebot, in diesem Unternehmen zu beginnen. Nach einer längeren Überlegungsphase sagte ich zu und bin seit September 2006 Leiter für Marketing und PR bei bena. Diese Firmengruppe ist ein Anbieter von komplett ausgestatteten Büroflächen inklusive Infrastruktur und Dienstleistungen von IT bis Buchhaltung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Auf einen einfachen Nenner gebracht, bedeutet Erfolg für mich, so zu leben, wie ich leben möchte. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich denke, daß ich bisher sehr viel erreichen konnte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe viele Talente und bin ein überaus kreativer Mensch. Außerdem kann ich sehr gut auf Menschen zugehen. Kommunikation ist sicher ein Schlüssel zum Erfolg - dazu gehören Weltoffenheit und die Fähigkeit, anderen zuzuhören. Die meisten Jobs, die mir bisher angeboten wurden, habe ich angenommen, denn mit der entsprechenden Kreativität lassen sich fast alle Aufgaben lösen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich bin in Einklang mit mir und gehe auf die Menschen zu. Ich versuche ruhig zu bleiben und nicht die Nerven zu verlieren. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich erfuhr sehr viel Bestätigung durch meine Eltern und litt nie an mangelndem Selbstwertgefühl. Daher empfand ich mich schon relativ früh als erfolgreich. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Mutter war Architektin und förderte mich schon als Kleinkind, indem sie mir dreidimensionale Zeichen und Zeichnungen erklärte. Von meinem Vater bekam ich sehr viel in puncto Kommunikation mit - er ist ein überaus kommunikativer Mensch und hat einen guten „Schmäh". In diesem Sinne waren meine Eltern prägend, aber berufliche Vorbilder hatte ich keine. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Wir haben bei bena eine sehr lineare Entscheidungsebene, die meisten Mitarbeiter kenne ich seit vielen Jahren. Wir sind nicht nur Arbeitskollegen, sondern auch Freunde. Darum gibt es auch keine Grabenkämpfe und Intrigen - für mich damals ein wesentlicher Grund, in dieses Unternehmen einzutreten. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Der Erfolg unseres Unternehmens beruht auf Service, modernster Technologie, Kreativität und Dynamik. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Wir sind in unserer Branche in Österreich die Nummer eins - sowohl flächen- als auch umsatzmäßig. Selbst der Weltmarktführer muß sich in Österreich mit der zweiten Position zufriedengeben. Wir generieren die Nachfrage. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Auch meine Frau ist beruflich stark engagiert, jeder hat Verständnis für den Job des anderen. Das gegenseitige Verständnis ist das Fundament, auf das wir bauen können. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Nie die Nerven verlieren! Cool bleiben. Wer sich bewußt ist, daß alles vergänglich ist, geht mit Begriffen wie Erfolg und Karriere viel entspannter um. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich strebe nach Glück und möchte auch die Menschen um mich glücklich machen. Ihr Lebensmotto? Sonne, Oliven und ein Glas Rotwein - mehr brauche ich nicht zum Leben.

✱ Vivus Klaus

„Für mich persönlich ist nur Originalität von Bedeutung, diese entspricht mehr meinem Charakter."

● Zur Person

Beruf: Maurer, Lehrer. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeindeverwaltung Taura, 09249 Taura, Köthensdorfer Straße 1. Geboren - Datum, Ort: 1. Jänner 1942, Dresden. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Hobbies: Kleingarten, Sport (Fußball).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Mittelschule erlernte ich den Beruf des Maurers, leistete meinen Dienst bei der NVA und studierte anschließend vier Jahre an der Pädagogischen Hochschule Dresden die Fächer Russisch und Geschichte. 1966 trat ich in den aktiven Schuldienst ein und war bis nach der Wende als Lehrer tätig. Zunächst unterrichtete ich vier Jahre an einer Mittelschule im Westerzgebirge und parallel dazu an einer Abendschule für die Meisterausbildung, später zog ich mit meiner

Copyrighted material

Familie nach Taura, wo ich mich bereits vor der Wende als Gemeinderatsmitglied engagiert hatte. Nach der Wende wurde ich hier vom Gemeinderat zunächst zum 2. Beigeordneten des Bürgermeisters gewählt, nach dessen plötzlichem Tod zum Bürgermeister von Taura. Nach Änderung der Gemeindeordnung wählten mich 1994 direkt die Gemeindemitglieder zum Bürgermeister, 2001 erfolgte meine Wiederwahl. Es ist die für mich letzte Legislaturperiode, die dann 2008 endet.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist meine Lebensauffassung. Bezogen auf meine Arbeit als Bürgermeister kann ich dann von Erfolg sprechen, wenn die große Mehrheit hier in dieser dörflich geprägten Gemeinde im großen und ganzen zufrieden ist. Dieser Erfolg [redacted] jedoch nie Sache oder Verdienst eines einzelnen (etwa meiner Person), sondern immer Kollektiv- beziehungsweise Teamarbeit. Sehen Sie sich als erfolgreich? Da mir die Gemeindemitglieder erneut das Vertrauen aussprachen und mich wiederwählten, sehe ich mich schon als erfolgreich. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Der berufliche Alltag bedeutet für mich in erster Linie sehr disziplinertes Arbeiten, verbunden mit einem relativ hohen Arbeitspensum, das es zu bewältigen gilt. Die dabei erzielten, auch kleinen Erfolge motivieren mich immer wieder aufs neue. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Für mich persönlich ist nur Originalität von Bedeutung, diese entspricht mehr meinem Charakter. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Der damals übliche Unterrichtstag in der Produktion während der Mittelschulzeit veranlaßte mich, einen Lehrberuf an der frischen Luft zu wählen. Ich ertrug keine geschlossenen Fabrikhallen. Zum Lehrerstudium inspirierten mich wiederum meine eigenen Lehrer, die mir große Vorbilder waren und mich sehr beeindruckten, vor allem meine damalige Erdkundelehrerin sowie mein Mathematiklehrer, der gleichzeitig Schuldirektor war. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Auf meine Gemeinde bezogen ist dies eindeutig das Problem der Industriebrachen. Taura war bereits vor 1945 eine echte, namhafte Textilindustriegemeinde. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ohne die aktive Mitarbeit der Bürger läuft nichts. Die hiesige Vereinsarbeit ist unbezahlbar. Insgesamt 24 Vereine, die beiden Jagdgenossenschaften und die Freiwilligen Feuerwehren organisieren das gesamte kulturelle Leben in der Gemeinde - und das kann sich sehen lassen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Obwohl meine Frau selbst aktives Mitglied in mehreren Vereinen ist, schafft sie es, mir auch noch den Rücken freizuhalten. Dafür bin ich sehr dankbar. Ansonsten lassen sich Beruf und Privatleben besonders in der schönen Jahreszeit gut vereinbaren, denn dann leben wir in unserem kleinen Garten, den ich sonst aufgrund meiner langen Dienstzeiten kaum zu Gesicht bekommen würde. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich begrüße es ausdrücklich, wenn die Jugend das Land verläßt, um im Ausland zu lernen und Erfahrungen zu sammeln. Aber danach sollen die jungen Leute auch wieder hierher in ihre Heimat zurückkehren. Bodenständigkeit ist wichtig, ebenso wie Disziplin und ein gewisser Sinn für Ordnung. Ihr Lebensmotto? Ich bin ein lebensbejahender, positiv denkender Mensch, lose Probleme mit dem nötigen Ernst und bin trotzdem humorvoll.

Wagesreiter Jürgen Ing.

Zur Person

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: TELCOMSAT Ing. Wagesreiter, 1220 Wien, Hans Steger-Gasse 13. Geboren - Datum, Ort: 18. September 1955, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Karina Koppon. Hobbies: Motorrad, Trial.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1984 trat ich 1985 bei Telekabel Wien ein. 1990 wechselte ich zu einem Architekturunternehmen. Dort war ich für die Bauaufsicht verantwortlich, was mir jedoch nach drei Jahren zu wenig war. Außerdem entspricht es nicht meinem Naturel, Firmen preislich zu drücken, was in diesem Arbeitsbereich jedoch von mir verlangt wurde. Ich wechselte daher 1994 in die Selbständigkeit. Die Entscheidung fällte ich nach Rücksprache mit meinem privaten und geschäftlichem Umfeld, denn ohne eine gewisse Absicherung von Kontakten und Netzwerken birgt sich dann ein großes Risiko. Der Beginn war natürlich mit viel Arbeit verbunden. Mein Motto ist jedoch, daß Arbeit, die ansteht, erledigt werden muß, und das sehen zum Glück auch meine Mitarbeiter so. Mit diesem Konzept fahre ich seit nun mittlerweile 13 Jahren Selbständigkeit sehr gut.

„Begeisterung und Freude muß sich die Jugend selber aufbauen."

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Ziele zu erreichen und liegt außerdem darin, daß es mir und meinem Umfeld gut geht. Meine Ziele bewegen sich im Zehn-Jahres-Bereich. So war es mein Ziel, mit 30 Jahren die Selbständigkeit erreicht zu haben, und mit 40 Jahren, daß das Unternehmen zumindest soweit gewachsen ist, daß ich einige Mitarbeiter beschäftige. Bisher habe ich meine Ziele erreicht. Der nächste Schritt wird sein, das Unternehmen soweit aufzubauen, daß man es wieder weitergeben kann. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ein gutes Netzwerk, entsprechender Arbeitseinsatz und die Geschäftsbeziehungen, die man heutzutage einfach braucht. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Das waren einleider mittlerweile verstorbener Freund, Herr Johann Blangl, im weiteren Herr Lorenz Mikulirc von der Firma Schrack Energietechnik und vor allem meine Frau, die auch im Unternehmen tätig ist. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Der Preiskampf in unserer Branche ist mittlerweile so extrem hoch, daß Aufträge speziell im Neubau teilweise nur mehr über den Preis erlangt werden können, das Risiko daher immer höher wird und viele Unternehmen im Konkurs enden. Ich persönlich nehme daher nur Aufträge an, bei denen das Risiko abschätzbar ist, wobei ein geringes Risiko natürlich in jedem Geschäft vorhanden ist, und konzentriere mich lieber auf andere Bereiche. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich habe gerne Mitarbeiter um mich, auf die ich mich verlassen kann, jeder neue Mitarbeiter bedeutet daher auch ein Risiko. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Die Arbeit muß Spaß machen, das Klima muß passen, und eine gewisse Stabilität im Betrieb ist für die Mitarbeiter auch sehr wichtig. Unser Betrieb hat einen stark familiären Einschlag in der Arbeit, auch dadurch, daß neben meiner Frau auch meine Tochter und mein Sohn im Betrieb mitarbeiten. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Stärken liegen vor allem in der Flexibilität, der Zuverlässigkeit und der Qualität. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Wir haben kaum Probleme, da wir eng zusammenarbeiten, in der Familie, wie auch im Betrieb. Wir haben drei Kinder, meine Frau arbeitet neben unserem Unternehmen auch bei der Stadt Wien und hat daher, wenn man es so sagen kann, drei Jobs. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Selbständig werden, die Hände aus der Tasche nehmen und

Copyrighted material

der Suche nach seinem Weg und daher oft unzufrieden. Ein älterer Vorstand an der Medizinischen Fakultät wies mich in jungen Jahren darauf hin, meinen persönlichen Weg zu verfolgen und mich nicht von anderen davon abbringen zu lassen. Man darf niemanden kopieren, sondern sollte zu sich selbst und seinen Vorhaben stehen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ideale Mitarbeiter bringen ein hohes Maß an sozialer Kompetenz und Herzlichkeit mit. Hundertprozentige Loyalität, insbesondere in Krisensituationen, weiß ich zu würdigen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Bei der konservativen ästhetischen Medizin bedarf es in der Regel mehrerer Behandlungen. Ich versuche, mit meinen Patienten bei einem kostenlosen Erstgespräch vor der Therapie ein Vertrauensverhältnis aufzubauen, und gemeinsam definieren wir die Ziele, ehe wir die Behandlung aufnehmen. Mir ist äußerst wichtig, daß der Patient die Behandlungsmethoden genau versteht und nachvollziehen kann. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich trenne strikt zwischen diesen beiden Bereichen, denn als Mutter von zwei kleinen Kindern habe ich einen hohen Organisationsaufwand zu bewältigen. Meine mütterlichen Aufgaben kann ich nicht delegieren, und ich bin mir meiner erzieherischen Verantwortung bewußt. Gutes Zeitmanagement ist daher wesentlich für mich. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate jungen Menschen, Durchhaltevermögen und Lernbereitschaft an den Tag zu legen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte weiterhin meine Tätigkeit in meiner Ordination so ausrichten, um eine möglichst hohe positive Resonanz zu erhalten. Freude an der Arbeit ist mir äußerst wichtig. Auch möchte ich meinen Patienten in der Zukunft neue Technologien anbieten, wobei ich Kooperationen bewußt auswähle. Eine Erweiterung meiner Praxis ist jedoch nicht geplant. Die hohe Qualität meiner Arbeit zugunsten des Wohls meiner Patienten ist für mich auf jeden Fall das Um und Auf.

✱ Waller David Barclay

● Zur Person

Beruf: Jurist. Funktion: Deputy Director General, Stellvertretender Generaldirektor (Department of Management). Tätig bei: IAEA International Atomic Energy Agency (UN-Atomenergiebehörde), 1400 Wien, UNO-City, Wagramerstraße 5. Geboren-Datum, Ort: 13. September 1948, Decatur/USA. Familienstand: Verheiratet mit Joan. Kinder: Barclay (1994). Eltern: George und Mary. Schöpferische Akte: Veröffentlichungen zahlreicher Reden. Ehrungen: Secretarys Award des Department of Energy (1989), Superior Achievement Award (1990). Mitgliedschaften: Commissioner und derzeit Vorsitzender der Fullbright Commission, Board of Advisors der Webster University (Wien), Friends of the Kennedy Center, Metropolitan Club of Washington D.C., Member of the Bar of the Supreme Court of the United States sowie anderer Bundes- und Landesgerichte in den USA, Alumni Denison University. Hobbies: Marathonlauf (unter anderem in New York, Washington und Wien), Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Universitätsabschluß cum laude 1970 an der Denison University, Ohio (Studienrichtung Wirtschaft, Chemie und Biologie) stand ich vor der Entscheidung, ob ich meine Ausbildung in Richtung Wirtschaft oder Naturwissenschaften vorantreiben sollte. Ich entschied mich für das Jus-Studium, das ich 1973 als Klassenbester am College of Law der University of Tulsa abschloß. Im Anschluß wurde ich im Rahmen des Honor Program des Generalstaatsanwaltes an das Justizministerium berufen, wo ich von 1974 bis 1978 als Staatsanwalt die Interessen der USA bei Zivilprozessen im ganzen Land vertrat. Zwischen 1978 und 1981 war ich in der größten Washingtoner Anwaltskanzlei Hogan and Hartson beschäftigt, ehe ich als Rechtsberater ins Weiße Haus kam. Als Senior Associate Counsel to the President war ich einer der Handvoll Anwälte, die als eigene Anwaltskanzlei innerhalb des Weißen Hauses agierten und den Präsidenten und die höchsten Regierungsbeamten in allen rechtlichen Fragen beraten. 1986 wurde ich von Präsident R. Reagan zum Assistant Secretary of Energy for International Affairs nominiert und war nach meiner Bestätigung durch den Senat in dieser Unterkabinetts-Position bis 1989 für die Internationalen Beziehungen des US Energieministeriums zuständig. Nach zweijähriger Tätigkeit in der Privatwirtschaft als Vizepräsident von Williams Inc. (Energie- und Telekommunikationskonzern) war ich ein halbes Jahr mit der Wiederwahlkampagne für Präsident Bush sen. beschäftigt, ehe ich per Jänner 1993 als stellvertretender Generaldirektor der IAEA nach Wien kam. In dieser Position bin ich der ranghöchste Amerikaner innerhalb der UNO in Wien. Mir unterstehen die Abteilungen Budget & Finanzen (das Zwei-Jahres Budget beträgt 600 Mio.$), Personal, Recht, Öffentlichkeitsarbeit, Informationsmanagement und allgemeine Dienste ebenso wie die Koordination der Politik gegenüber den Mitgliedern und nach außen. In der häufigen Abwesenheit des Generaldirektors übernehme ich als sein Stellvertreter sämtliche Agenden der IAEA. Die Behörde hat 133 Mitgliedsstaaten und beschäftigt mehr als 2.200 Mitarbeiter in Wien, den Regionalbüros in New York, Genf, Toronto und Tokyo, Labors in Österreich und Monaco sowie Inspektoren und Experten auf der ganzen Welt. Aufgabe der Organisation sind die Überwachung der Atomsperrverträge, Sicherheit der Kernreaktoren und die Unterstützung der friedlichen Nutzung der Kernenergie in Medizin, Landwirtschaft, Industrie, etc.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat wenig mit Geld zu tun, sondern bedeutet für mich Befriedigung in meiner Tätigkeit, in entscheidende Dinge involviert zu sein und zu fühlen, etwas Wichtiges zu machen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil wir über so wichtige Dinge wie Sicherheit, Leben und Tod, Krieg oder Frieden mit entscheiden und ich in meiner Funktion einen Beitrag zur sozialen Entwicklung leiste. Alle meine Jobs waren interessant, mit großen Herausforderungen verbunden und gaben mir das Gefühl, etwas verändert zu haben. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Bereits aus der Reagan-Ära kannte ich George Bush sen. und man war mit meiner Arbeit zufrieden. Der Grund, weshalb man mich aus der Privatwirtschaft für diesen Posten angeworben hat, liegt einerseits an meiner langjährigen Erfahrung in diesem Bereich und man kannte mich hier bereits von meinen früheren Positionen. So war ich bereits im Zuge der Katastrophe im AKW Tschernobyl als Ministervertreter hier. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ich fühlte mich immer schon zielorientiert, war bereits in meiner Kindheit Eagle-Scout (Pfadfinderführer) und arbeitete sehr fokussiert auf meinen Abschluß als Klassenprimus hin. Der gute Studienerfolg war auch der Grund, weshalb ich in das Programm des Generalstaatsanwalts aufgenommen wurde. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Der wichtigste Entschluß bestand darin, mich für das Jus-Studium und nicht für Medizin zu entscheiden. Obwohl mein Vater Chirurg ist, beeinflußte er mich nicht in meiner Entscheidung. Ich fühlte aber, daß man in der Medizin nur in einem sehr engen Bereich tätig sein kann und das wäre mir zu wenig gewesen. Deshalb wollte ich auch nicht als traditioneller Anwalt arbeiten. Daraus abgeleitet ergab sich meine zweite wichtige Entscheidung, 1981 ins Weiße Haus zu wechseln. Das war die Abkehr vom traditionellen Anwaltsberuf und ermöglichte mir eine breitere politische Laufbahn. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Fred Fielding (jetzt Leiter der Kommission zum 11.9.2001) holte mich 1981 als Chef des Counsel

Copyrighted material

Office ins Weiße Haus. James Baker, der spätere Finanz- und Außenminister unter George Bush sen., war mein Personalchef unter Reagan und beeindruckte mich mit seinen superben Führungsqualitäten. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Auswahl der richtigen Mitarbeiter ist sehr wichtig, um erfolgreich zu sein. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich lege Wert auf gutes Urteilsvermögen, hohen Intellekt, Erfahrung, Weisheit, Reife und einen Schuß Humor. Neben dem Mix der richtigen Talente ist auch Loyalität und gegenseitiges Vertrauen entscheidend. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich suche nach selbstmotivierten Mitarbeiter und führe durch meine Vorbildwirkung. Man merkt, daß ich von dieser Arbeit begeistert bin. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Heute bin ich in der Lage, diese Bereiche sehr gut zu trennen. Obwohl mein Arbeitstag lange ist und ich erst nach 20 Uhr nach Hause komme, kann ich in dem Moment, in dem ich durch meine Wohnungstür trete und an Wochenenden völlig abschalten. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Obwohl ich selbst nicht viel für meine Weiterbildung mache, bin ich als Mitglied der Fullbright Commission und der Webster University in Wien an diesem Thema sehr interessiert und fungiere auch als Sprecher bei weltweiten Veranstaltungen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich habe kein spezielles Berufsziel, sondern möchte sicherstellen, daß meine Tätigkeit für mich immer eine Herausforderung darstellt und mich auch persönlich weiterbringt.

✱ Wallner Doris A. Ing.

● Zur Person

Beruf: Wirtschaftscoach und -trainerin, Unternehmensberaterin, Energetikerin, systemische Aufstellungsleiterin, Moderatorin, anthroposophische Pädagogin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei Praxis arcus-lucis, 1020 Wien, Obere Augartenstraße 32/7. Geboren - Datum, Ort: 15. Jänner 1971, Wien. Hobbies: Mein Beruf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführerin bei Bösmüller Print Management GesmbH, verantwortlich für Organisations- und Personalentwicklung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Daß mein Vater, als ich acht Jahre alt war, eine Druckerei erwarb, die heute 100 Mitarbeiter beschäftigt, prägte meinen Berufsweg. Nach der Matura 1990 an der Höheren Graphischen Bundeslehr- und Versuchsanstalt, Abteilung Reproduktions- und Drucktechnik, arbeitete ich bis 1993 in der Kundenbetreuung und im internen Projektmanagement des Graphischen Ateliers Laut. 1994 stieg ich in das elterliche Unternehmen, die Druckerei Bösmüller, ein und war zuständig für Marketing, PR, Personal- und Organisationsentwicklung, Training, Coaching, Controlling und Eventmanagement. Ich absolvierte von 1994 bis 1996 einen universitären Lehrgang am Hernstein Institut mit dem Abschlußtitel akademisch geprüfte Unternehmensführerin. Nach meiner Schwangerschaft, noch während der Karenz, entschied ich mich für eine Coaching-Ausbildung mit Diplom an der Wiener Trainerakademie, ebenso belegte ich das Thomas-Gordon-Training „Familienkonferenz". Die Themen Persönlichkeitsentwicklung und Sinnsuche sowie spirituelle Aspekte des Lebens interessierten mich seit frühester Jugend sehr. Ich absolvierte von 2004 bis 2006 ein Seminar für Erziehungskunst Waldorfpädagogik; die Anthroposophie bildet eine wesentliche Basis meiner Arbeit. Mein großes Interesse an Menschen und an den Entwicklungs- und Wachstumsprozessen im körperlichen, seelischen und geistigen Sinn bildet die Grundlage meiner Begleitung. Ganz nach dem Vorbild der Eltern suchte ich dennoch mein Betätigungsfeld zuerst im elterlichen Unternehmen. Doch der beständigen Ruf meiner Seele war nicht zu überhören. So nehme ich nun meine Kenntnisse der Wirtschaft, der Unternehmensführung, Organisation, Marketing, Public Relations, Qualitätsmanagement, u.v.m. als bereichernde Ressource meiner wirklichen Berufung. Mein wahres Wirk- und Gestaltungsfeld liegt beim Menschen, seiner Entwicklung, seinem Sein und seinen Interaktionen mit anderen, vor allem in seinem beruflichem Umfeld. 2003 machte ich mich als Trainerin und Coach selbständig. Es folgen Fortbildungen im persönlichkeitsbildenden Bereich, unter anderem in systemischer Strukturaufstellungsarbeit, Mediationsbegleitung, Reiki und spirituellen Heilmethoden. Als Trainerin, Coach, Energetikerin und anthroposophische Pädagogin nehme ich auch meine Kenntnisse der Wirtschaft, der Unternehmensführung und Organisation als bereichernde Ressourcen an und setze sie seit 2006 gemeinsam wieder in der elterlichen Druckerei ein. Klassische und unkonventionellere Methoden aus dem energetischen Bereich ergänzen einander. Ein Wirk- und Gestaltungsfeld ist aber nach wie vor die Einzelarbeit mit Menschen in meiner Praxis arcus-lucis. Lucis bedeutet Licht, arcus der Bogen. Er geht von Mißerfolg in Erfolg, von Krankheit in Gesundheit, von Mangel in die Fülle, oder von Verwirrtheit in Klarheit über. Es kann ihn geben: innerlich, privat, beruflich, oder im Freundeskreis. Zielgruppen sind Unternehmen, die die Herausforderung im 21. Jahrhundert erkennen, geistig seelische Entwicklungsprozesse miteinzubeziehen in Strategien und Zielplanung. Dabei geht es um das Erkennen und Bewältigen von Problemen, zum Beispiel in der Teamarbeit, und in der Folge um nachhaltige Veränderungen. Werden energetische Aspekte in die Lösungsarbeit miteinbezogen, kommt es zu einer ganzheitlichen Sicht des Problems und weiters zur Lösung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich mich in allen Bereichen meines Lebens, einschließlich die Beziehungsfelder, in die ich eingebunden bin, und mit mir selbst wohl fühle, bin ich erfolgreich. Erfolg bedeutet, in meiner Kraft zu sein. Erfolg ist weiters, wenn ich eine Störung in meinem Leben erkenne und weiß, wie ich mir helfen kann. Schließlich erkenne ich Erfolg an der guten Kommunikation mit meinem Umfeld, die etwas in Bewegung bringt und Ergebnisse sichtbar macht. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich kann sehr viel Energie einsetzen, wenn ich ein Projekt angehe und arbeite überhaupt gerne projektbezogen. Es gelingt mir immer wieder, auch bei anderen Energien zu mobilisieren. Einfühlungsvermögen, Toleranz und aktives Zuhören sind weitere Stärken. Ich verurteile niemanden für sein Verhalten, weil ich immer auch die Hintergründe dafür erspüren kann. Immer stecken frühere Verletzungen hinter einem auffallenden Verhaltenszug, es gibt immer einen Grund für ein bestimmtes Verhalten. Ich bewundere Menschen, die sich entscheiden, ihr störendes Verhalten zu ändern, ihr eigenes Leben selbstverantwortlich zu gestalten und somit auch Verantwortung für ihr Fehlverhalten übernehmen. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? In meinem Kontext als Tochter des Gründers und Inhaber eines Familienunternehmens meine ich, daß es als Frau eine große Herausforderung darstellt, Kinder, Beruf und Familie unter einen Hut zu bringen. Frauen haben mehrere Rollen zu vereinbaren. Kinder brauchen in unterschiedlichen Lebensphasen unterschiedliche Begleitung. Ich vergleiche das mit der Fähigkeit eines begabten Jongleurs. Alles in Bewegung halten,

Copyrighted material

beschäftige ich mich hauptsächlich mit Weiterbildung im esoterischen Bereich. Ich habe nicht das Ziel, ewig in der Gastronomie tätig zu bleiben, zumindest nicht in dieser Form. Wenn dann möchte ich eher tagsüber und mit einem anderen Konzept in der Gastronomie arbeiten. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate dazu, sich nicht an den Ratschlägen anderer zu orientieren, wenn es um die eigene Zukunft geht, sondern selbst das eigene Potential zu erkennen. Ihr Lebensmotto? Träume nicht dein Leben, sondern lebe deinen Traum.

✱ Wänke Manfred Mag.

● Zur Person

Beruf: Wirtschaftsprüfer und Steuerberater. Funktion: Partner. Tätig bei: Leitner + Leitner GmbH & Co KEG, 1030 Wien, Am Heumarkt 7/14. Geboren-Datum, Ort: 11. Februar 1970, Wien. Eltern: Wilhelm und Christine. Schöpferische Akte: Diverse Fachartikel. Hobbies: Sport, Reisen, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte das TGM mit Fachrichtung Nachrichtentechnik und Elektronik. Nach der Matura arbeitete ich neun Monate im technischen Kundendienst der Siemens AG Österreich, ehe ich im Herbst 1990 mit dem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der WU Wien begann. Dieses Studium war der Grundbaustein, um den Beruf des Wirtschaftsprüfers und Steuerberaters ergreifen zu können. 1994 schloß ich das Studium mit der Sponsion zum Magister erfolgreich ab und erhielt bei der Kanzlei Deloitte & Touche, einem der Big Four in dieser Branche, die Möglichkeit, in die Praxis einzusteigen. Das war eine sehr gute Ausbildungsstätte, um dieses Metier von Grund auf zu erlernen. Im Jahr 1998 absolvierte ich die Prüfung zum Steuerberater und war dann noch bis 2001 in diesem Unternehmen tätig. Natürlich machen es die hierarchischen Strukturen in einem derart großen internationalen Konzern schwierig, die Karriereleiter zügig emporzuklettern. Daher entschied ich mich dann, die Firma zu wechseln, und fand bei der Kanzlei Leitner + Leitner das ideale Umfeld vor. 2002 legte ich erfolgreich die Prüfung zum Wirtschaftsprüfer ab, seit 2004 bin ich Partner in dieser Gesellschaft.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn wir gute Arbeit leisten und die Klienten zufrieden sind, sehe ich das als Erfolg. Sich hundertprozentig für die Klienten einzusetzen, kreative Ideen einzubringen und dafür positives Feedback zu bekommen, ist für mich die schönste Form des Erfolges, der sich dann auch in gewissen Karriereschritten abbildet. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, es war immer mein Ziel, Partner in einer gehobenen und renommierten Kanzlei zu werden. Das ist mir bei Leitner + Leitner gelungen, und zwar in einem schnelleren Zeithorizont, als ich mir ursprünglich vorgenommen hatte. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Sehr viel harte Arbeit, hoher zeitlicher Einsatz und ständiges Lernen. Aber wenn der Beruf Spaß macht und man es dann zu etwas bringen will, macht man das auch gerne. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Mit komplett neuen Herausforderungen war ich bisher noch nicht dermaßen konfrontiert. Wenn es soweit ist, werde ich sie mit positiver Motivation anpacken und hoffen, daß ich sie so gut wie möglich meistere. Echte Herausforderungen sind ja das Salz in der Suppe, sie machen den Beruf spannend und abwechslungsreich. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Gerade in unserer Branche ist es mit Sicherheit Originalität, die zum Erfolg führt. Wir können gegen große Mitbewerber nicht mit Imitation bestehen, sondern müssen neue Nischen und Produkte finden, um uns hier einen Vorsprung herauszuarbeiten. Das ebnet auch die Akquisitionswege zu neuen Klienten. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Einer der Partner in unserem Wiener Büro, unter dem ich bei Leitner + Leitner begonnen habe, hat mich ein Stück des beruflichen Weges begleitet. Von ihm konnte ich sehr viel lernen, und vielleicht war er sogar in gewisser Hinsicht prägend. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Wirtschaftsprüfer und Steuerberater werden in den letzten Jahren vermehrt zur Haftung herangezogen, und daher kommt es in letzter Zeit vermehrt zu Klagen auf Schadenersatz, oft aber auch ungerechtfertigter Weise. Wir sind viel mehr haftungsrechtlichen Risiken ausgesetzt als früher, sodaß man speziell im Prüfungsbereich genau überlegen muß, welche Aufträge man annimmt. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Mein Team umfaßt derzeit sechs Mitarbeiter, und sie sind ein ganz wesentlicher Teil des Erfolges. Natürlich muß man sich auch entsprechend um sie kümmern. Wichtig ist auf jeden Fall, die Lorbeeren eines Erfolges nicht allein einzuheimsen, sondern sie mit dem Team zu teilen. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Zunächst muß die geeignete fachliche Ausbildung vorhanden sein, bei Bewerbern mit Berufserfahrung sehe ich mir den bisherigen Werdegang genauer an. Dazu kommen dann persönliche Kriterien wie Sympathie, Auftreten oder Teamfähigkeit. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Man darf Arbeit nicht nur delegieren, sondern muß sich die Zeit nehmen, um mit den Leuten ausführlich über anstehende Aufgaben zu sprechen. So führe ich sie langsam an interessante Projekte heran, unterstütze sie, wo es notwendig ist, und gebe ihnen entsprechendes Feedback. Ein gutes Gehalt alleine ist keine langfristige Motivation, das kommt bei guter Arbeitsleistung ohnehin im Lauf der Zeit von selbst. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir haben im Gegensatz zu den Big Four-Kanzleien flachere Hierarchiestrukturen und arbeiten auch als Partner mit jüngeren Mitarbeitern direkt an Projekten. Außerdem wird versucht, die Partner von Verwaltungsarbeit zu entlasten, damit sie fachlich arbeiten und sich in einem bestimmten Bereich spezialisieren können. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Wir sind gegenüber dem Mitbewerb sehr korrekt und machen niemanden schlecht. Es gibt natürlich viele gute Mitbewerber, was uns aber nicht stört, denn das treibt auch unsere fachliche Qualität voran. In manchen Fällen kooperieren wir sogar mit anderen Kanzleien, beispielsweise wenn es Unvereinbarkeiten in puncto Beratung und Prüfung gibt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das Privatleben steht aufgrund des beruflichen Einsatzes phasenweise sicher hintan, obwohl ich selbst nicht das Gefühl habe, dadurch etwas zu versäumen. Ich gehe in meinem Beruf auf, er macht mir Spaß, und meist merke ich gar nicht, wieviel Zeit ich dafür aufwende. Außerdem gibt es zwischendurch auch ruhigere Abschnitte, wo sich die Balance wieder etwas ausgleicht. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? In unserer Branche muß man sich natürlich ständig auf dem aktuellen Stand der Gesetzeslage halten. Das mache ich hauptsächlich durch das Studium von Fachliteratur am Abend oder am Wochenende. Außerdem besuche ich Seminare für bestimmte Fachgebiete und interne Schulungen. Leitner + Leitner bietet ein umfangreiches Schulungsprogramm, bei dem wir als Partner auch vortragen. Allein das erfordert schon eine intensive Vorbereitung und Einarbeitung in die jeweilige Materie. Ich schätze, daß ich rund zehn bis 15 Prozent meiner Arbeitszeit für Weiterbildung verwende. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Den Beruf des Steuerberaters und Wirtschaftsprüfers sollte man nur dann anstreben, wenn man sich mit dieser Tätigkeit wirklich

Copyrighted material

wohl dazu beitrug, diese Pläne auch in die Tat umzusetzen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich sehe in jeder Situation das Positive und gehe vorurteilsfrei an Probleme heran. Als sehr harmoniebedürftiger Mensch trachte ich immer danach, Unstimmigkeiten so rasch als möglich, zur Zufriedenheit aller, zu beheben. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die wichtigste Entscheidung war sicherlich, den Schritt in die berufliche Selbständigkeit zu wagen, und die damit verbundene Eröffnung meiner eigenen Apotheke in Gmunden. Diese Entscheidung erwies sich rückblickend als goldrichtig. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? In beruflicher wie menschlicher Hinsicht prägte mich sehr mein damaliger Vorgesetzter in der Apotheke Lambach, wo ich als Aspirant begann. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die Zukunft unserer Branche ist derzeit sehr ungewiß, da künftig durch neue EU-Gesetze der Verkauf von Medikamenten über viele andere Vertriebswege ermöglicht wird, sei es über das Internet, Drogerien oder Tankstellen-Shops. Des weiteren müssen wir auf den Druck der Krankenkassen reagieren, die unsere ohnehin schon bescheidenen Gewinnspannen noch weiter minimieren möchten. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ich bin sehr stolz auf mein Team und schreibe etwa 80 Prozent des Erfolges meinen Mitarbeitern zu. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich legte nie sehr großen Wert auf Zeugnisse, auch wenn sie noch so ausgezeichnet sind; entscheidende Faktoren waren für mich stets das persönliche Auftreten eines Bewerbers und die gegenseitige Sympathie. Da meine Mitarbeiter in direktem Kundenkontakt stehen, sind die fachliche Qualität, gute rhetorische Fähigkeiten und Freundlichkeit maßgeblicher als ein überdurchschnittlicher Schulabschluß. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wir haben eine sehr flache Hierarchie und pflegen ein partnerschaftliches Miteinander, was sehr förderlich für ein gutes Betriebsklima ist. Überdies besuchen wir gemeinsam Seminare und organisieren Ausflüge oder Feiern, was für alle enorm motivierend wirkt. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Aufgrund unseres fast familiären Betriebsklimas werde ich wohl eher als Partner denn als strenger Vorgesetzter gesehen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Da wir auf unsere Kunden zugehen und die persönliche Beratung in den Vordergrund stellen, haben wir uns ein aktives Image als modernes Gesundheitszentrum geschaffen. Meine Mitarbeiter und ich sind bestrebt, jeden Kunden bestmöglich zu beraten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? In den Anfangsjahren meiner selbständigen Berufstätigkeit war mein Familienleben sehr belastet, als ich jahrelang Dauerbereitschaftsdienst leisten mußte. Da dies nun wegfällt, lassen sich Beruf und Privatleben recht gut vereinbaren. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate jungen Menschen, mit Optimismus in die Zukunft zu blicken und zu versuchen, ihren eigenen Weg zu gehen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist noch größere Unabhängigkeit.

✱ Weber Claudia

● Zur Person

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: ARLAND Technologies Gesellschaft für Informationstechnologie mbH., 8020 Graz, Elisabethinergasse 22. Geboren - Datum, Ort: 3. Mai 1968, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Hartmut. Kinder: Sigrid (1991) und Felix (1994). Eltern: Josef und Sigrun. Hobbies: Familie, Lesen, Schießsport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Immobilien, mehrere Lokale (Chill Out, Coffee&Bar).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Wesentlich war für mich, meinen ursprünglich erlernten Beruf, Konditor, nicht auszuüben. Ich hatte immer einen Hang zu edlen Materialien und suchte stets die Kommunikation mit Menschen. Ich übernahm eine kleine Boutique, holte die fachspezifische Ausbildung komprimiert innerhalb eines halben Jahres nach, setzte mich in dieser Zeit sehr stark mit dem Leben auseinander, las sehr viel und erlangte die Gewißheit, daß das mein Weg ist. Während der Lehrzeit erhielt ich ein Angebot eines großen Textilhauses, wechselte jedoch bald in eine andere Abteilung und wurde von der dortigen Abteilungsleiterin als Stellvertreterin eingesetzt. Parallel dazu begann ich die Ausbildung zur Handelsassistentin. Mein Weg war insofern vorgegeben, als ich wußte, daß da noch etwas ist und daß ich mein Umfeld selbst mitgestalte. Im Kurs lernte ich meinen Mann kennen, unmittelbar nach der kommissionellen Prüfung kam unsere Tochter zur Welt, und mein Mann baute eine Werbeagentur auf. Das war für uns beide ein Neueinstieg, und es gelang uns die erfolgreichste Einzelwerbungskampagne für Kleinwerbungen in der EU. Danach verkaufte er die Firma und engagierte sich im Bereich EDV und Programmierung. Wenngleich ich leidenschaftlich gerne Mutter bin, begann ich nach der Geburt unseres Sohnes eigene, sehr exklusive Kollektionen zu entwerfen und war auch international erfolgreich. Wir hatten damals bereits einen sehr starken Internetverlieb, waren damit Pioniere und in der Folge auch an der Einführung des Internet in Graz stark beteiligt. Wir machten einige internationale Projekte im Homepagebereich, um dann verstärkt eigene Entwicklungen zu forcieren. Seit 2001 führen wir das Unternehmen unter dem Namen Arland - aus der Familie meines Mannes kommend -, mit Schwerpunkt auf Software für Sportwetten im internationalen Rahmen. Gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln wir Software mit sehr hohen Verschlüsselungen, einer Börsensoftware vergleichbar. Sportwetten sind ein sehr sensibler und komplexer Bereich mit höchsten Anforderungen bezüglich Sicherheit, Stabilität und Kontinuität. Eine weitere Herausforderung besteht in der einfachen Gestaltung eines so komplexen Systems. Wir verfügen über ein hervorragendes Support-Team und führen die Schulungen für die Mitarbeiter unserer Kunden selbst durch. Daneben entwickeln wir eigene, neue Lösungen für den Markt, expandieren in andere Bereiche und konnten bereits einige Patente anmelden.

„Kein Schaden, wo kein Nutzen ist!"

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg bedeutet, glücklich sein, sich in der eigenen Haut wohl zu fühlen und in harmonischer Interaktion mit seiner Umwelt zu leben. Für mich gehört die Familie dazu, das gute Zusammenwirken verschiedener Faktoren, aber auch nicht wegzuschauen, wenn es ein Problem gibt. Es gibt immer widrige Umstände, da ist es wichtig, die Dinge für sich selbst zu lösen, um sie dann auch anders angehen zu können. Vor allem sollte man die eigene Persönlichkeit nicht zu wichtig nehmen, dann kann man auch etwas bewegen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend ist das Tun. Keine Angst zu haben, an sich selbst und an das, was man bewerkstelligen will, zu glauben und dann einfach den Weg zu gehen. Es ist nicht leicht, es gibt Rückschläge, jedoch lernt man mit jeder Niederlage. Wir lernen nicht an den Erfolgen, sondern an den Dingen, die nicht aufs erste gelangen. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Mitunter ist es leichter, wenn man richtig agiert, kommt man etwa bei Verhandlungen oder auch

Copyrighted material

Spezielle Vorbilder hatte ich nicht, aber ich denke, daß sich jeder junge Mensch positive Dinge von verschiedenen anderen Personen aneignen sollte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Die schönste Anerkennung ist für mich die Zufriedenheit meiner Klienten. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Gute Mitarbeiter tragen entscheidend zum Erfolg einer Kanzlei bei. Die Konzipienten, die in meiner Kanzlei ausgebildet wurden, hatten durchwegs auch anschließend große Erfolge. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich bin ein sehr harmoniebedürftiger Mensch. Wichtig sind mir auch Einsatzfreude und Loyalität. Generell sollte man jedoch im Vorfeld eines Arbeitsverhältnisses klären, ob man gut zusammenarbeiten kann, dafür ist sicherlich eine gewisse Intuition notwendig. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Das Verhältnis zwischen Rechtsanwalt und Klienten ist ähnlich wie bei Ärzten. Um Erfolg zu haben, muß ein Vertrauensverhältnis herrschen. Ich denke, meine Klienten fühlen sich bei mir gut aufgehoben. Im Erstgespräch kann man rasch klären, ob man gut zusammenarbeiten kann. Darüber hinaus ist es wichtig, schon zu Beginn eines Falles zu erkennen, ob eine Vertretung bzw. das Anstreben eines Prozesses für den Klienten überhaupt sinnvoll ist. Diese Entscheidung liegt jedoch bei den meisten Fällen, mit denen ich mich beschäftige, sehr klar auf der Hand. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Mir sind beide Bereiche sehr wichtig. Ich trenne sie daher strikt. Ich denke, wenn die drei Lebensbereiche Beruf, Privatleben Familie und Freundeskreis nicht optimal harmonieren, auch wenn nur ein Bereich nicht funktioniert, kann man nicht von Erfolg sprechen. Ich glaube, mir gelingt diese Vereinbarung sehr gut. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? In meiner Branche ist es wichtig, immer auf dem Laufenden zu sein. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich denke, daß gerade in der heutigen Zeit eine optimale Ausbildung eine wesentliche Voraussetzung ist. Darüber hinaus zählen selbständige Arbeit, Engagement und persönlicher Einsatz. Nur dieser in Kombination mit Fachwissen ermöglicht beruflichen Erfolg. Die Zeiten, in denen man darauf warten kann, daß einem ein einflußreicher Onkel einen Job verschafft, sind vorbei. Die Schulausbildung sollte meiner Meinung nach etwas mehr praxisorientiert sein, um den Kindern und Jugendlichen früher eine Entscheidung in eine berufliche Richtung zu ermöglichen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich bin sehr zufrieden mit dem bisherigen Verlauf meiner Laufbahn und möchte auch in Zukunft meinen Betrieb so erfolgreich führen wie bisher.

✱ Weichselbaumer Johanna

„Es gibt überall gute und weniger gute Zeiten, und nur wer durchhält, wird erfolgreich."

● Zur Person

Beruf: Tourismusfachfrau. Funktion: Prokuristin. Tätig bei: Vienna International Hotelmanagement AG, 1200 Wien, Dresdner Straße 87. Geboren - Datum, Ort: 21. November 1969, Wien. Hobbies: Familie, Schwimmen, Walken, Schifahren, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführerin in diversen Tochterunternehmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Tourismusfachschule Modul sammelte ich im Unternehmen Horwath Consulting meine ersten Berufserfahrungen. Bereits ein Jahr später wechselte ich in die Tourismusbranche und begann in einem kleinen Hotelbetrieb, der damals von Horwath Consulting beraten wurde, zu arbeiten. Weitere eineinhalb Jahre vergingen, bevor meine berufliche Karriere bei Vienna International Hotelmanagement AG ihren weiteren Lauf nahm. Das Unternehmen, welches 1989 gegründet wurde, bestand damals aus wenigen Mitarbeitern. Begonnen habe ich in dem sich kontinuierlich wachsenden Unternehmen im Sekretariat. Mit jedem Vorstandswechsel verbesserte sich meine Position im Unternehmen, und so stieg ich von der Sekretärin zur Assistentin auf und wurde schließlich Mitarbeiterin im Controlling. In der Folge war ich im Projekt-Controlling tätig und übernahm im Rahmen neuer Hotelbetriebe und Übernahmen die Erstellung von Feasibility-Studien u.v.m. 2004 gab es einen neuerlichen Vorstandswechsel, und wieder erweiterte sich mein Aufgabenbereich zur persönlichen Assistentin des Vorstandsvorsitzenden Rudolf Tucek. 2004 wurde mir die Prokura übergeben. Ich prüfe nach wie vor im Rahmen meiner Funktion neue Kooperationsverträge, bin für die Einberufung von Aufsichtsratshauptversammlungen zuständig und befasse mich mit allen sehr sensiblen Firmenthemen. Mittlerweile führen wir Tochterunternehmen in Österreich, Zagreb und Bratislava. Unsere Niederlassungen sind in Polen, Kroatien und Tschechien vertreten. In allen österreichischen Tochterunternehmungen habe ich die Geschäftsleitung inne. Zuletzt betreute ich den sehr gut gelungenen Umbau der Niederlassung in Loipersdorf, wo moderne Wellness-Möglichkeiten angeboten werden. Wir entwickeln uns auch im Westen weiter, beispielsweise übernahmen wir 2006 das Dream Castle Hotel in Paris. Derzeit betreiben wir spannende Projekte in Deutschland. Bald eröffnen wir ein weiteres CUBE in Tirol. CUBE steht für Dynamik, Sport und ein gewisses Lebensgefühl, wobei im Hotelkonzept das Design eine große Rolle spielt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, persönliche Ziele zu erreichen und mich im Berufsleben entsprechend zu behaupten. Der Einklang von Beruf und Privatleben hat für mich Priorität, denn wenn ich privat ausgeglichen bin, kann ich auch im Beruf Spitzenleistungen erbringen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Sinne meiner Definition stufe ich mich als erfolgreich ein. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Durchhaltevermögen ist eine wesentliche Erfolgsgröße, Zielstrebigkeit und Entscheidungssicherheit sind weitere persönliche Stärken. Ich verfüge außerdem über ein hohes Maß an sozialer Kompetenz in bezug auf die Mitarbeiterführung. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Erst nach der sorgfältigen Analyse einer Situation und mitunter der Anhörung anderer (Experten-)Meinungen treffe ich eine Entscheidung. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Ich wurde in meinem beruflichen Umfeld immer als Teammitglied und Kollegin angesehen, das ist das eine. Ich habe zwei Kinder geboren, und es war unmittelbar danach im Beruf notwendig, im Tempo wie zuvor weiterzuarbeiten und dieselbe Leistung zu erbringen. Auf Mutterschaft nimmt keiner Rücksicht, auch wenn ich sagen muß, daß ich deshalb keineswegs schlechter behandelt wurde. Anerkennung hat aber im beruflichen Alltag nicht den höchsten Stellenwert. Ich lernte, mich selbst zu motivieren. Die bedingungslose Liebe meiner Kinder ist ohnehin die schönste Form der Anerkennung für mich. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Heutzutage gibt es kaum nützliche Vorbilder für Jugendliche - Paris Hilton ist wohl zu wenig. Mein Mentor war Tucek, dessen Fachwissen, Intelligenz und Auftreten mich stets beeindruckten. Ich setze das, was ich von Vorbildern lerne, so um, daß es zu mir paßt. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ehrlichkeit ist das Um und Auf. Ich schätze es, wenn Mitarbeiter konkrete Vorstellungen haben. Engagement und Begeisterung für übernommene Aufgaben werden in unserem Unternehmen hoch geschätzt. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Unser Unternehmen bietet große

Copyrighted material

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ein wichtiger Meilenstein in meinem Leben war der positive Abschluß der Handelsakademie mit Matura. Unmittelbar danach reiste ich für vier Monate nach Australien. Es war spannend zu erfahren, was es noch auf der Welt gibt, und einmal auf mich alleine gestellt zu sein. Von 1993 bis 1996 war ich als Projektmanager für Marktforschung und Kundenbetreuungsaufgaben bei der Werbeagentur Gesellschaft für Marketing & Kommunikation (GMK) beschäftigt. Nach Ableistung des Präsenzdienstes begann ich 1997 in der Unternehmensberatung Weiss & Partner - gegründet und geleitet von meinem Vater Franz Weiss - zu arbeiten. Zu Beginn war ich als Account Manager im aktiven Verkauf eingesetzt und betreute Kunden bald selbständig. Weiters wirkte ich wesentlich am Ausbau der Kundenaktivitäten in Deutschland und der Schweiz mit, ebenso war ich in den Bereichen firmeninterne Schulungen und Softwarelösungen tätig. Ich absolvierte in dieser Zeit einen Marketinglehrgang sowie den berufsbegleitenden Fachhochschul-Studiengang Marketing am Campus Graz. Schließlich reifte in mir die Entscheidung heran, eine neue Herausforderung anzunehmen. 2005 bewarb ich mich auf ein Stellenangebot der Wer liefert was? GmbH, eine Suchmaschine für Produkte und Dienstleistungen im Business to Business, die einen Geschäftsführer suchte. Auf meine Bewerbung erfolgte positives Echo, und fast fließend ergab sich im Zuge meiner ersten Zeit in Hamburg, wo sich der Hauptsitz des Unternehmens befindet, das mit mehr als 350 Mitarbeitern in fünf Ländern tätig ist, der beidseitige Wunsch nach einer guten und zukunftsträchtigen Zusammenarbeit. Ich übersiedelte von Graz nach Wien, um die Geschäftsführung der Wer liefert was? GmbH in Österreich zu übernehmen. Mittlerweile bin ich auch mit der Geschäftsführung der Schweizer Niederlassung betraut. Im Rahmen dieser Position trage ich Ergebnis- und Personalverantwortung.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? „Wissen ist eine Chance. Es zu tun, ist Erfolg", in diesem Zitat steckt ein Körnchen Wahrheit, denn es geht primär darum, Wissen, über das man verfügt, anzuwenden. Motivierte Mitarbeiter sind der Schlüssel zum Unternehmenserfolg. Als Führungskraft beachte ich auch die spirituelle Dimension von Führung. Wer es versteht, ein hohes Energiefeld um sich aufzubauen, schafft dadurch den Rahmen für die optimale Entwicklung des ganzen Teams eines Unternehmens. Ganz persönlich gesehen freue ich mich morgens auf jeden Arbeitstag und fühle mich abends wohl, wenn ich tagsüber Konstruktives erwirken konnte. Viele kleine Glückselemente tragen letztendlich zum persönlichen Erfolg bei. Sehen Sie sich als erfolgreich? Rückblickend sehe ich mich sowohl privat als auch beruflich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich erachte es als wesentlichen Erfolgsfaktor, komplexe Sachverhalte auf eine einfache Ebene herunterbrechen zu können. Je klarer ein Bild dargestellt werden kann, desto rascher kommt man voran. Ich bin sicher ein Praktiker, auch wenn ich wissenschaftliche Theorien als wichtig einschätze. Eine Stärke sehe ich auch im Umgang mit Menschen: Teamarbeit ist unerläßlich für den Firmenerfolg. Ich entwickle mich laufend weiter und lerne auch aus Fehlern. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ehe ich eine Entscheidung treffe, prüfe ich Daten und Fakten und nehme die Sichtweise anderer zur Kenntnis. Ich verzichte nicht darauf, vor der letztlichen Entscheidung in mich hineinzuhorchen und mein Gefühl zu befragen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Das ultimative Vorbild gab es für mich nie. Mich interessierte stets, wie es Menschen gelingen kann, ein erfolgreiches Umfeld aufzubauen; das konnte ich bereits im Unternehmen meines Vaters beobachten. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Wachstum erfordert Teamarbeit. Bindet man das Team optimal in die Tagesarbeit ein, ist der Erfolg vorprogrammiert. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Wichtig sind mir eine positive Lebenshaltung, Dynamik, die Bereitschaft, eine hohe Eigenmotivation zu entwickeln, Loyalität und Offenheit in der Kommunikation. Als Führungskraft habe ich die Rahmenbedingungen für eine optimale Entwicklung zu schaffen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Der Preisdruck unter Lieferanten ist hoch. Wir bieten Entscheidungsträgern in Unternehmen auf der Suche nach bestimmten Produkten und Dienstleistungen einen kostenlosen Einstieg in unsere Suchmaschine und erleichtern Unternehmen damit die oft anstrengende Suche nach idealen Lieferanten. Unser Verdienst leitet sich aus bezahlten Werbeeinträgen auf unserer Internetplattform ab. Heute arbeitet Wer liefert was? in sechs Ländern. Wer liefert was? existiert seit 1932 - lange vor dem Internet gab das Unternehmen bereits Bücher heraus, welche die Suche nach Produkten gezielt unterstützten. Ein neues Vertriebskonzept via Internet löste die Herausgabe dieser Bücher ab. Wir sind ein Unternehmen mit langer Tradition und einem hohen Grad an Innovation, so waren wir die ersten in der Branche, die den Umstieg auf das neue Medium Internet erfolgreich bewältigten. Auf unsere hochprofessionelle Arbeitsweise sind wir stolz. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Eine Trennung der beiden Bereiche ist mir wichtig. Ich schätze Zeiten, in denen ich vom Berufsalltag völlig abschalten kann. An Wochenenden widme ich mich meiner Familie und engen Freunden. Ein gutes Energiefeld bedeutet mir auch in meinem Privatleben viel. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Die passende Richtung ergibt sich, wenn man es versteht, Zielklarheit zu bewahren. Man darf an Altbewährtem nicht immer festhalten, neue Methoden anzunehmen und auszuprobieren ist ebenfalls für die weitere Entwicklung sehr wichtig. Ich bin überzeugt, daß sich Beharrlichkeit und Durchhaltevermögen lohnen, wenn man seine Ziele erfolgreich verfolgt. Besonders zu Beginn des Berufslebens muß man sich überdurchschnittlich engagieren, um später die Früchte des Erfolgs ernten zu können. Eine gute Ausbildung ist wichtig, um vernetzt zu denken und Zusammenhänge auszuloten, und hat daher einen hohen Stellenwert. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel bleibt es weiterhin, mich laufend zu entwickeln, um neuen Herausforderungen standhalten zu können, wobei es mir wichtig ist, eine gute Work-Life-Balance zu finden.

Weiss Leo

Zur Person

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Weiss Motoren GmbH., 8472 Obervogau, Gewerbepark 230. Geboren: Datum, Ort: 29. März 1960, Leibnitz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Bernadette. Kinder: Markus (2005). Eltern: Maria und Leo. Ehrungen: FIDE-Meister (Internationaler Schachspieltitel). Mitgliedschaften: Schachverein Sparkasse Leibnitz. Hobbies: Schachspielen, Musik, Familie, Laufen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gewerblicher Vermögensberater: Finanzberatung Weiss.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meiner Pflichtschulausbildung in Leibnitz übernahm ich 1979, im Alter von 19 Jahren, den elterlichen Betrieb, der sich mit dem Handel von Elektromotoren beschäftigte. Durch diesen frühen Einstieg in die Firma konnte ich bereits sehr früh meine eigenen Vorstellungen umsetzen und meine Ideen verwirklichen. Da der Firmensitz sich damals noch in der Stadt Leibnitz befand, dieser Standort jedoch relativ schwierig zu erreichen war, wuchs der Wunsch, eher an die Peripherie zu ziehen, was ich

Copyrighted material

a

R

Sports Experts in München zu laden und sagte sofort zu, da ich mit Deutschland noch eine Rechnung offen hatte. Es war abgesprochen, daß ich ein dreiviertel Jahr ohne Familie nach München gehe. Das Geschäft nahm eine tolle Entwicklung und erfuhr einen schönen Aufschwung. Meine Söhne waren aber in Innsbruck schon sehr verwurzelt, und ich wollte sie nicht aus ihrem Umfeld reißen, deswegen entschloß ich mich, die Filiale in Innsbruck zu übernehmen. Seit April 2005 bin ich nun Geschäftsleiter der Filiale in Innsbruck/ Völs. Es läuft sehr gut. Ich habe für mich den idealen Job gefunden. Ich habe innerhalb des Unternehmens die Chancen, die ich erhielt, genützt, und meine Arbeit macht mir viel Freude und Spaß. Ich konnte an jedem Standort etwas bewegen und mich auch persönlich weiterentwickeln.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich mit Zielen verbunden. Ich stecke mir selbst Ziele, die nicht immer mit den mir vorgegebenen Zielen übereinstimmen müssen, realistische Ziele, die ich erreichen kann. Es ist sehr wichtig, Ziele zu haben. Ich weiß immer, wohin ich will, was ich erreichen möchte. Eine Grundvoraussetzung, um Erfolg zu haben, ist es auch, Vorgesetzte zu haben, die einem Vertrauen entgegenbringen. Ich brauche außerdem eine Arbeit, wo ich etwas bewegen kann, und freue mich über neue Herausforderungen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe eine Arbeit gefunden, die mir alle wichtigen Rahmenbedingungen bietet. Ich wollte schon als Bub ein Sportgeschäft besitzen. Ich habe eine große Affinität zum Sport, er begleitet mich mein Leben lang. So kann ich das machen, was mir Freude bereitet. Ich habe sicher auch gewisse Instinkte in diesem Bereich. Ich bin sehr zielstrebig, konsequent und habe es überall geschafft, ein gutes Verhältnis zu meinen Mitarbeitern aufzubauen, weil ich offen und transparent agiere. Das schafft Vertrauen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Die Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle beim Erfolg eines Unternehmens. Ich habe hochmotivierte Mitarbeiter, die hinter mir stehen. Ich versuche meine Mitarbeiter zu überzeugen und zu begeistern. Wir haben ein gemeinsames Ziel, das wir erreichen möchten, und das motiviert ungemein. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Am Anfang war das sicher schwierig, auch weil ich lange eine Wochenendbeziehung geführt habe. Aber die Familie ist mir sehr wichtig, ich genieße es, Zeit mit ihr zu verbringen. Wir betreiben sehr viel Sport, das ist ein sehr guter Ausgleich und eine wertvolle Ergänzung zu meinem Beruf. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ein Ziel von mir wäre es, mir innerhalb des Betriebes gute Strukturen aufzubauen. Ich habe sehr viele Stationen hinter mich gebracht, aber es gelang mir nie, mir mittel- und langfristig Strukturen auf der Führungsebene aufzubauen, weil ich in vielen Filialen nicht lange tätig war und der Aufbau der Strukturen Zeit benötigt. Ich möchte die richtigen Personen auswählen, damit alles rund läuft. Ich möchte meinen jetzigen Standort längerfristig entwickeln. Private Ziele liegen darin, gewisse Dinge im sportlichen Bereich zu erreichen, vielleicht den Ruhr-Marathon zu laufen. Weiters möchte ich mehr Zeit für meine Familie haben. Generell möchte ich neugierig bleiben und neue Herausforderungen annehmen.

Wiehl Jürgen

Zur Person

Funktion: Geschäftsleiter. Tätig bei: Bauhaus GmbH., 6850 Dornbirn, Waldmüllerstraße 5. Geboren - Datum, Ort: 17. Mai 1965, Bregenz. Familienstand: Verheiratet mit Gaby, geb. Spiegel. Kinder: Raphaela (1998) und Tatjana (1999). Eltern: Ilse und Hermann. Hobbies: Urlaube in der Toskana.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß meiner kaufmännischen Lehre bei der Firma Pircher in Bregenz im Jahre 1983, die mich sowohl Fachkenntnisse als auch den passenden Umgang mit Lieferanten und Kunden gelehrt hatte, stieg ich rasch zum Abteilungsleiter auf. Um meine Kenntnisse weiter zu vertiefen, wechselte ich ins Verkaufsbüro, wo ich mit den internen Abläufen der Firma betraut war. Die nächste Station auf meiner Karriereleiter war der Außendienst. Zunächst war ich für die Gebietsleitung für Vorarlberg, nach kurzer Zeit bereits für Vorarlberg und Tirol verantwortlich. Um mich einer neuen Herausforderung zu stellen und meinen Horizont zu erweitern, wechselte ich einige Jahre später in die Sanitärkeramikbranche. Durch das Kundennetzwerk, das ich mir im Außendienst erarbeitet hatte, wurde mir die Option gestellt, die Leitung der Filiale in Rankweil zu übernehmen. Daraufhin erfolgte mein Schritt in die selbständige Tätigkeit in der Sanitärkeramikbranche, die ich trotz erfolgreicher Verkaufstätigkeit nur zwei Jahre ausübte. Nach einem weiteren Wechsel in die technische Branche wurde ich im Jahr 2006 zum Geschäftsleiter der Dornbirner Filiale der Firma Bauhaus GmbH ernannt.

> „Mir ist zwar mein berufliches Vorankommen ein sehr großes Anliegen, dennoch steht meine Familie an erster Stelle."

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Zufriedene Kunden und Mitarbeiter zu haben, abends gemeinsam mit meiner Familie auf einen gelungenen Tag zurückzublicken und meine Freizeit mit meiner Familie verbringen zu können - das nenne ich wahren Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Im Sinne meiner Definition sehe ich mich als erfolgreich, habe aber noch nicht alle meine Ziele realisiert und betrachte daher meine Karriere auch noch nicht als abgeschlossen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Vom heutigen Standpunkt aus betrachtet kamen mir meine Branchenwechsel sehr zugute, da ich nun über das komplette Produktsortiment der Bauhaus GmbH informiert bin. Aber auch der Rückhalt meiner Familie, die mich stets unterstützte, sowie die lehrreichen Förderungen, die man mir zuteil werden ließ, trugen wesentlich zu meinem heutigen Erfolg bei. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Hier greife ich auf meine langjährige Erfahrung in den Bereichen Kundenservice, Mitarbeiterführung und Motivation zurück. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? In aussichtslos erscheinenden Situationen, die ich durch den entsprechenden Einsatz meisterte, traf ich stets erfolgreiche Entscheidungen. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? In meiner Branche sehe ich in der Imitation - gepaart mit Optimierungen und eigenen Ideen - den besseren Weg zum Erfolg. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich wurde sehr von meinem Lehrherrn geprägt, der mir stets ein Vorbild war und mein Engagement zur Weiterbildung unterstützte, indem er mich auf Fortbildungen schickte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Lob im allgemeinen, aber auch die Zufriedenheit unserer Kunden sowie die Beförderungen, die mich Schritt für Schritt zum Erfolg trugen. Diese Anerkennung ist das Ergebnis meiner langjährigen harten Arbeit. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ein Problem, mit dem der Einzelhandel generell zu kämpfen hat, sehe ich in der mangelnden Wertschätzung. Die Leistungen der Mitarbeiter werden von der Gesellschaft weder erkannt noch honoriert. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Durch Teamarbeit, Loyalität und Engagement

Copyrighted material

✱ Willmann Marcus Mag.

„Wenn ich nicht besser bin, so bin ich doch wenigstens anders."

● Zur Person

Beruf: Jurist. Funktion: Leiter der Rechtsabteilung. Tätig bei OMV Gas GmbH., 1210 Wien, Floridotower, Floridsdorfer Hauptstraße 1. Eltern: Christine und Josef, Schöpfensche Adel: Fantasy-Roman in Vorbereitung, Autor eines Table Top Fantasy-Strategiespiels. Ehrungen: Zahlreiche Medaillen bei Jugend-Landesmeisterschaften im Schwimmen (Delphin, Rücken, Freistil), Sieg bei Wiener Schulmeisterschaften. Hobbies: Segeln, Motorradfahren, Laufen, Schwimmen, Lesen (Belletristik), Schreiben (Fantasy). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorsitzender des Vorstandes der Ferngasbeteiligungs AG, Aufsichtsrat der AGGM (Austrian Gas Grid Management AG).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich legte 1987 die AHS-Matura ab und begann nach Ableistung des Wehrdienstes im Herbst 1988 mit dem Studium der Rechtswissenschaften. Nach Abschluß des ersten Abschnittes 1990 unterbrach ich das Studium für längere Zeit, weil ich über einen Sommerjob beim Bauunternehmen Bauer KEG gelandet war. Dort hatte ich als Bauarbeiter gejobbt, bald erkannte man aber mein Talent, besonders gut mit Problemkunden umgehen zu können, und ich wurde als vielseitiger Troubleshooter eingesetzt. Parallel war ich zu dieser Zeit auch als freier Autor für den Lesezirkel AD ACTA Wien und für Welt der Spiele in Köln tätig, wo ich ein Table Top Fantasy-Strategiespiel entwickelte. Dann nahm ich nebenbei mein Studium wieder auf, war aber hauptberuflich immer in verschiedenen Firmen, vor allem im Telekommunikationsbereich tätig. 1998 arbeitete ich im technischen Support für die Firma Net-Net, was mich zeitlich sehr stark beanspruchte. Um meinem Studium wieder die nötige Aufmerksamkeit schenken zu können, begann ich anschließend als Call Center Agent bei Connect Austria GmbH und stieg dort relativ rasch zum Teamleader und Supervisor auf. Diese Phase war rückblickend betrachtet die wohl anstrengendste meines Lebens - in der Nacht arbeitete ich 30 Wochenstunden im Call Center, tagsüber 20 Wochenstunden als Controlling Assistent bei Kleider Bauer, und zusätzlich brachte ich im Januar 2001 mein Studium endlich erfolgreich zu Ende. Davor war ich noch rund ein halbes Jahr als Firmenjurist der MC Marketing GmbH tätig. Nach meiner Sponsion arbeitete ich von April 2001 bis Februar 2002 als Hausjurist beim Telekommunikationsunternehmen 4Call CT Technology AG, wo ich mit der Wahrnehmung sämtlicher juristischer Agenden betraut war. Zu dieser Zeit absolvierte ich außerdem mein Gerichtsjahr als Rechtspraktikant, weil meine Vollzeitstelle bei 4Call auf eine Halbtagsstelle reduziert wurde. Nach dem Gerichtsjahr zog es mich in die Industrie, und im September 2002 begann ich als Leiter der Abteilung Versicherungen und Recht bei der Borealis GmbH in Schwechat zu arbeiten. Das war der eigentliche Beginn meiner Karriere und zugleich eine spannende Herausforderung. Damals baute Borealis nämlich mit PE-4 die größte Polyethylen erzeugende Anlage Österreichs, und ich durfte das Projekt juristisch von A bis Z inklusive sämtlicher behördlicher Bewilligungsverfahren betreuen. Im Oktober 2003 erhielt ich die Chance, in die Konzernzentrale nach Kopenhagen zu wechseln, ein halbes Jahr später wurde ich nach Mechelen in Belgien entsandt. Obwohl die meisten Business Units der Borealis in Belgien angesiedelt waren, gab es dort nämlich keine Rechtsabteilung, und es war meine Aufgabe, eine solche in Zusammenarbeit mit dem General Counsel von Borealis aufzubauen. Danach folgte ein kurzes Intermezzo als Group Buyer Intellectual Services für Borealis Polymers in Mechelen, ehe ich im Juni 2005 zum Sourcing Manager Intellectual Services, IT & Travel bestellt wurde. In dieser Position gehörte es beispielsweise zu meinen Aufgaben, Einkaufsstrategien für Juristen und Patentanwälte aber auch für Grundstückstransaktionen zu entwerfen. Als diese Aufgabe beendet waren, das letzte Projekt war übrigens die Anmietung des neuen Headquarters von Borealis in Wien, stand u.a. der Einkauf von Sicherheitsdiensten und Reinigungsservices an. Dann sah ich weder meine Stärken noch eine Zukunftsperspektive. Als ich eine Anzeige der OMV entdeckte, in der für den Gasbereich ein Leiter der Rechtsabteilung gesucht wurde, bewarb ich mich erfolgreich um diese Position. Ich kehrte von Belgien nach Österreich zurück und trat im Juli 2006 diese Stelle an. Bereits wenige Monate später wurde ich zusätzlich zum Vorsitzenden des Vorstandes der Ferngasbeteiligungs AG bestellt, und seit 1. Januar 2007 bin ich außerdem Aufsichtsratsmitglied der Austrian Gas Grid Management AG. In meine Zuständigkeit fällt auch die Wegerechts- und Flurschadensabteilung. Sie sorgt dafür, daß wir von den Landwirten und Gemeinden die Servitutsrechte erwerben, die wir benötigen, um unsere Pipelines überhaupt bauen zu können. Auch das ist ein faszinierendes Aufgabengebiet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Zum Erfolg gehören für mich zwei Aspekte: Zunächst muß ich selbst wissen, daß ich etwas gut gemacht habe. Damit ist ein angenehmes Gefühl der Selbstbestätigung und Freude verbunden. Zweitens sollte die vollbrachte Leistung so gut sein, daß sie auch von andern wahrgenommen wird und in der einen oder anderen Art auch gewürdigt bzw. anerkannt wird. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil Ideen, die ich habe, umgesetzt werden; und weil ich bei großen Vorhaben des Unternehmens meinen Teil zu einer erfolgreichen Umsetzung beitragen kann. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Willensstärke ist sicher ein wichtiger Punkt. Wenn ich weiß, was ich will, verfolge ich dieses Ziel konsequent und hartnäckig. Dabei darf man sich von Rückschlägen und schlechten Nachrichten nicht entmutigen lassen, sondern muß ihnen ins Auge schauen und richtig damit umgehen. Ab wann empfinden Sie sich als erfolgreich? Ich fühle mich zu keiner Zeit besonders erfolgreich oder besonders erfolglos. Aber ich empfinde mich immer dann erfolgreich, wenn mir renommierte Fachkapazitäten ihre Anerkennung aussprechen. Ein Highlight war sicher die Inbetriebnahme der PE-4 Anlage von Borealis in Schwechat, die ich von der Planung weg rechtlich betreut hatte. Das war sowohl für das Unternehmen als auch für mich persönlich ein großer Erfolg. Jedesmal, wenn ich am Weg zum Flughafen daran vorbeifahre, freue ich mich über das gemeinsam Erreichte. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die beste Entscheidung meines Berufslebens war, zur OMV Gas zu wechseln und den Job als Leiter der Rechtsabteilung anzunehmen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich hatte auf den verschiedenen Stationen meines Werdegangs immer wieder Mentoren, wobei ich besonders Ferdinando Galazzo, den VP Procurement, sowie die damalige Führungsriege der Borealis in Schwechat erwähnen möchte. Er ist Vice President Procurement bei Borealis, und von ihm lernte ich sehr viel auf zwischenmenschlicher Ebene. Er war ein absolutes Vorbild und hatte immer wertvolle Tips parat. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Indem ich Prioritäten setze - und derzeit hat der Beruf für mich oberste Priorität. Ich bin ja erst seit Mitte 2006 bei der OMV Gas tätig, und diese für mich neue Branche erfordert natürlich auch eine Phase der Einarbeitung, was zeitlich nicht zu unterschätzen ist. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Weiterbildung passiert permanent und täglich, ich lerne und wachse mit jeder neuen Aufgabe. Und egal, was man lernt - alles trägt zur Weiterentwicklung

Copyrighted material

Wir gehen eigene Wege in der Zusammenarbeit mit der Wirtschaft und versuchen Betriebsgründungen nach unseren Möglichkeiten zu unterstützen, was uns als Betriebsstandort äußerst attraktiv macht. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Durch die politische Tätigkeit ist meine Freizeit natürlich oft sehr eingeschränkt. Meine Frau unterstützte mich in vielen schwierigen Situationen, und so konnten wir gemeinsam einen Weg finden, der heute beides recht gut vereinbaren läßt, obwohl das Familienleben immer zu einem gewissen Grad unter meiner Tätigkeit leidet. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man sollte, das entspricht auch meiner persönlichen Philosophie, nicht über seine Verhältnisse leben. Schulden zu machen ist in der heutigen Zeit sehr leicht, schafft langfristig aber mehr Probleme, als es Nutzen bringt. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Im beruflichen Bereich möchte ich mich durch Weiterbildungen fachlich weiter stärken und entsprechende Seminare besuchen, regionalpolitisch möchte ich die derzeitige Situation der Gemeinde dahingehend absichern, daß es auch in Zukunft zu keinen finanziellen Problemen kommt.

✱ Winter Monica

● Zur Person

Funktion: Teamleiterin für Fach-Coaches. Tätig bei: TOP Versicherungsservice GmbH., 1140 Wien, Linzerstraße 221. Geboren - Datum, Ort: 6. Oktober 1964, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Albrecht Kruspel. Kinder: Roman (1987) und Verena (1989). Eltern: Dorothea und Walter. Schöpferische Akte: Interne Veröffentlichungen (Schulungsunterlagen, etc.). Ehrungen: Zahlreiche Erfolge mit dem Volleyball-Team „SOKOL 5", z. B. Österreichischer Jugendmeister. Mitgliedschaften: Golfclub Wienerberg. Hobbies: Vielseitige sportliche Aktivitäten, speziell Golf und Nordic Walking, Basteln (vor allem Schmuck).

> „Ich bin ein sehr lösungsorientierter und entscheidungsfreudiger Mensch, der die Probleme direkt anpackt."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte nach der Volksschule im Rahmen eines Schulversuches eine Mischung aus Hauptschule und Gymnasium und habe daran nur die besten Erinnerungen. Anschließend absolvierte ich die dreijährige Handelsschule Weiss und stieg 1982 ins Berufsleben ein. Ich war etwa ein Jahr an der TU Wien am Institut für Kunstgeschichte und am Institut für Angewandte Informatik und Systemanalyse tätig, wechselte dann aber an das Institut für internationale Wirtschaftsvergleiche des WIFO. Dort arbeitete ich bis 1986, dann kam mein Sohn Roman zur Welt, und nach der Babypause war ich kurzfristig wieder an der Technischen Universität beschäftigt. 1989 wurde meine Tochter Verena geboren, ich nahm aber das Karenzgeld nicht in Anspruch, sondern ging nach dem zwölfwöchigen Mutterschutz wieder arbeiten - und zwar vier Stunden täglich als Raumpflegerin bei der damaligen Wiener Allianz. Damit verdiente ich mehr, als das Karenzgeld ausgemacht hätte, außerdem waren die Arbeitszeiten mit zwei Stunden frühmorgens und zwei Stunden am späten Nachmittag ideal. Während dieser Zeit kümmerte sich mein damaliger Mann um die Kinder, und ich hatte tagsüber für sie Zeit. Der Job machte Spaß, ich kam mit Leuten zusammen und war nicht nur zu Hause „eingesperrt". Nach zwei Jahren teilte ich dem Personalchef mit, daß mich meine alte Firma wieder aufnehmen würde und ich dorthin zurückkehren möchte. Er meinte aber, daß er mich gern behalten würde und schlug mir vor, fix bei der Wiener Allianz zu bleiben. Zunächst hatte ich Zweifel, ob der Wechsel von der Putzfrau zur Versicherungsangestellten klappen kann, doch dann entschied ich mich für diesen Schritt. Ich begann im Sekretariat des Landesdirektors und wurde dort zu Beginn von den Kollegen natürlich etwas skeptisch beäugt, weil der Sprung von der Reinigungskraft zur Sekretärin doch eher ungewöhnlich war. Als neugieriger und lernbereiter Mensch eignete ich mir aber das notwendige Wissen rasch an, und war bis 1993 in dieser Position tätig. Dann kam es zu unternehmensinternen Umstrukturierungen, und es wurden Leute gesucht, die zu einem Dienststellenwechsel nach Niederösterreich bereit waren. Ich meldete mich, weil ich darin neue Möglichkeiten und eine Abwechslung zu meinen bisherigen Aufgaben sah. Ich war in St. Pölten, aber auch in der Geschäftsstelle in Baden stationiert, wo ich als Sachbearbeiterin im Kundencenter arbeitete. Das war auch eine völlig neue Materie für mich, weil ich bis dahin ja eher als Unterstützung im zentralen Vertrieb angesiedelt gewesen war. Nach über fünf Jahren in Niederösterreich sah ich dort aber keine echte Herausforderung mehr für mich, und so kehrte ich 1999 nach Wien in das damals neu installierte Allianz Kunden- und Servicecenter zurück. Dann kam es wieder zu einigen Umstrukturierungen, die auch meine Abteilung betrafen. Zu dieser Zeit erhielt ich das Angebot, mich innerhalb des Unternehmens zu verändern und Fachcoach zu werden. Das konnte ich mir zuerst überhaupt nicht vorstellen, weil ich dachte, daß mir die dazu notwendigen Voraussetzungen wie beispielsweise freies Reden vor einer Gruppe fehlen. Nach dem Motto „Probieren geht über Studieren" sagte ich dennoch zu und wurde Anfang 2002 als Fachcoach im Bereich Kündigungsrecht bei der Allianz-Tochtergesellschaft Top Versicherungsservice besetzt. Mit Unterstützung eines Trainers an meiner Seite war ich dann im Rahmen einer Roadshow in den Kundenzentren in ganz Österreich unterwegs, wo Mitarbeiter zum Thema Kündigungsrecht informiert wurden und Fragen stellen konnten. Es war zwar ein Sprung ins kalte Wasser, aber ich wußte bereits am zweiten Tag, daß mir dieser Job hundertprozentig liegt und mir großen Spaß macht. In weiterer Folge absolvierte ich noch einige Aus- und Weiterbildungen und machte schließlich auch meine Zertifizierung als Fachcoach-Berater. Im Jahr 2005 orientierte sich mein damaliger Teamleiter beruflich neu, und ich konnte seine Nachfolge antreten. Außerdem wurde ich 2006 Schriftführerin im Betriebsrat, und seit der Pensionierung meines Vorgängers bin ich erste stellvertretende Betriebsrätin und damit auch im Aufsichtsrat vertreten. Im Zuge dessen wurde ich auch Lehrlingsbeauftragte im Unternehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe es als Erfolg, mit meiner Art, mit meiner Einstellung und meinem Wissen andere Menschen auf einem Abschnitt ihres Arbeitsweges zu begleiten und zu unterstützen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich nehme mich selbst nicht zu ernst und beweise auch in kritischen Situationen Humor. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich kann sehr gut auf andere Menschen eingehen und sie zur Selbstinitiative motivieren - egal ob fachlich, auf kommunikativem Gebiet oder im sozialen Umfeld. Außerdem gehe ich nie den Weg des geringsten Widerstandes. Der gerade Weg ist nicht unbedingt der lehrreichste und spannendste, die kleinen Abweichungen sind das Salz in der Suppe. Wie begegnen Sie den Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich bin ein sehr lösungsorientierter und entscheidungsfreudiger Mensch, der die Probleme direkt anpackt. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Ja, gerade was Führungspositionen betrifft, wird die Versicherungsbranche stark von Männern dominiert. Man wird als Frau zwar gleich behandelt, muß aber trotzdem doppelt so viel arbeiten, um positiv aufzufallen. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ab dem Zeitpunkt, als ich bei der Allianz im Sekretariat des

Copyrighted material

meiner Schulausbildung arbeitete ich in einer Boutique in Wien, und als ich 1996 schwanger wurde, hatte ich Zeit, meine berufliche Zukunft zu planen. Ich wollte meinen Kindheitstraum vom eigenen Laden endlich in die Tat umsetzen und begann, mich nach einem Geschäftslokal im fünften Wiener Bezirk umzusehen. Ich hatte zuvor in diesem Bezirk gearbeitet, kannte dort einige Leute, und auch die Verkehrsverbindung war gut. Schließlich fand ich auch ein geeignetes Geschäft, wo ich nach der Geburt meines Sohnes eine Boutique eröffnete. Als er dann in Mödling, wo wir wohnten, zur Schule ging, konnte ich ihn natürlich nicht mehr wie bisher mit zur Arbeit nehmen. Dadurch sah ich meinen Sohn kaum noch, weil ich erst um etwa 19 Uhr nach Hause kam. Da dies natürlich keine Dauerlösung war, brach ich in einer Blitzentscheidung meine geschäftlichen Zelte in Wien ab und übersiedelte mit meiner Boutique nach Mödling.

NICe

Boutique Atelier Nice

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der finanzielle Aspekt hat für mich weniger Bedeutung. Ich empfinde es als Erfolg, wenn mir meine Arbeit Freude macht und ich von meiner Boutique leben kann. Jeden Monat sehr viel Geld zu verdienen, aber täglich lustlos oder gar mit Widerwillen im Geschäft zu stehen, wäre kein Erfolg für mich. An dem Tag, wo ich nicht mehr gerne hierher komme, sperre ich zu. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, im Sinne meiner Definition sehe ich mich durchaus als erfolgreich. Mein Beruf macht mir Spaß, und ich kann recht gut davon leben. Ich führte früher auch ein zweites Geschäft, das ich aber wieder aufgegeben habe, weil es zu stressig wurde. Darum habe ich auch keine Ambitionen, eine Boutiquenkette oder mehrere Filialen aufzubauen. Ich bin damit zufrieden, wie es ist. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich bemühe mich um meine Kunden - ihre Zufriedenheit steht an erster Stelle. Daher rede ich auch niemandem etwas ein, das ihm gar nicht steht, nur um mehr Umsatz zu machen. Meine Ehrlichkeit, die gute und faire Beratung, ist sicher eines meiner Erfolgsgeheimnisse. Meine Kunden kommen gerne und immer wieder zu mir, weil sie wissen, daß ich ihnen nichts aufschwatze. Ich habe heute noch etliche Kunden aus meinen ersten Jahren in Wien, die extra zu mir nach Mödling kommen. Ein anderer Erfolgsfaktor ist mein ständig wechselndes Sortiment, um den Kunden immer wieder neue Ware bieten zu können. Natürlich gehe ich auch auf individuelle Wünsche ein und führe, wo es möglich ist, Änderungen durch. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? In meinem Bereich, der Textil- und Modebranche, habe ich diesbezüglich keine Probleme. Ich habe aber Freundinnen, die in männerdominierten Berufen arbeiten, und von ihnen weiß ich, daß sie es teilweise schon schwerer haben. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Leider ist die heutige Mode fast ausschließlich auf junge, sehr schlanke und dünne Frauen ausgerichtet. Für Damen mit Konfektionsgröße 44 oder 46 ist es sehr schwer, modische Kleidung zu finden. Ich würde mir wünschen, daß sich die Hersteller nicht auf diese junge Zielgruppe mit Modelmaßen versteifen, sondern auch auf ganz normale oder etwas stärkere Damen Rücksicht nehmen. Ein anderes Problem ist der berüchtigte Wettbewerb in der Branche. Viele Verkäuferinnen sind am Umsatz beteiligt und reden daher auf Teufel komm raus den Kunden jeden Blödsinn ein. Auch die Meinung, daß Boutiquen teurer sind, ist ein Vorurteil. Ich hatte beispielsweise schon Jacken im Sortiment, die bei einer namhaften Modekette um mehr als den doppelten Preis angeboten wurden. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Am Anfang war es so, daß mich einige andere Geschäftsleute nicht einmal grüßten - aber damit kann ich leben. Für mich gibt es keine Konkurrenz, nur Mitbewerber. Der Kunde kann ja frei entscheiden, wo er sich besser beraten und freundlicher bedient fühlt. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Mein Beruf ist mein Privatleben. Ich habe Gott sei Dank den passenden Partner gefunden, der für meine Arbeit sehr viel Verständnis hat und mich auch im Haushalt unterstützt. Auch mein Sohn wird langsam immer selbständiger, und wenn alle zusammenhelfen, läßt sich das Leben gut organisieren. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich würde mir von der nächsten Generation etwas mehr Menschlichkeit wünschen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte meinem Sohn eine gute Ausbildung ermöglichen, das ist mir sehr wichtig. Gleichzeitig soll er lernen, daß man für den Erfolg auch arbeiten muß und einem nicht alles in den Schoß fällt. Mein persönliches Ziel ist es, das Geschäft so lange wie möglich mit so viel Freude wie bisher zu führen. Ihr Lebensmotto? Mein Motto läßt sich mit einem Wort ausdrücken: Menschlichkeit! Das gilt für den Beruf ebenso wie für den privaten Bereich.

✱ Wita Bernhard

● Zur Person

Beruf: Sozialpädagoge, Trainer, Coach und Supervisor. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Witavision - Moderator Supervision, Trainer - Coach., 2325 Himberg, Bahnstraße 10. Hobbies: Musik (Gitarrist in einer Rockband). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lektor (Lehrgang für Sondererzieherinnen) am Sozialpädagogischen Institut (SPI) in Baden.

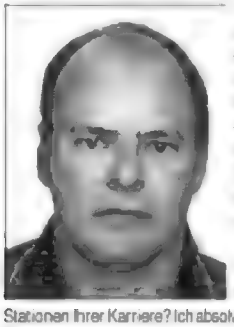
● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die HTL in Wien und Mödling, bemerkte aber bald, daß mich der Bereich Technik nicht besonders anspricht. Im Zuge des Zivildienstes auf der Geriatrie im Pflegeheims Lainz stellte ich fest, daß ich Freude in der Begleitung älterer Menschen verspürte und daß soziale Fähigkeiten in mir schlummerten. Als ich davon erfuhr, daß ein Wiener Jugendzentrum Betreuer für klassische Kinder- und Jugendarbeit suchte, bewarb ich mich für diese Stelle. Ich gab meinen Beruf als Hochbautechniker bei einem Architekten auf und widmete mich fortan Menschen. Ich erwarb Erfahrung in Teamarbeit, auch absolvierte ich diverse Aus- und Fortbildungen im sozialen Bereich. Nach neunjähriger Tätigkeit in einem Jugendzentrum, mit ausländischen Jugendlichen und Randgruppen zugunsten der Integration konnte ich erstmals eine Hausleiterfunktion übernehmen. Da ich selbst eine Körperbehinderung habe, begann ich eine Fachbehindertenausbildung am Institut für Sozialpädagogik. In der Folge betreute ich Menschen, die aus einem psychiatrischen Krankenhaus in Wohngruppen ausgegliedert wurden. Ich ließ mich außerdem zum Supervisor an der Akademie für Psychoanalyse fortbilden. Ich genoß die Persönlichkeitsentwicklung, die ein hohes Maß an Selbstreflexion erforderte. Als meine Tochter zur Welt kam, kündigte ich und kümmerte mich um mein Kind. In jener Zeit belegte ich Kurse zur Erlangung der Studienberechtigungsprüfung an der Volkshochschule Ottakring. Danach begann ich mit dem Psychologiestudium. Schließlich nahm ich nach einem Hearing die Stelle eines pädagogischen Assistenten für ein SOS Kinderdorf an. In dieser Funktion lernte ich Führungsaufgaben kennen. Die Geschäftsführerin

Copyrighted material

Meine Frau, die bei mir mitarbeitet, muß ich nicht großartig motivieren, da sie selbst ein Interesse am Gedeihen der Praxis hat. Und meine Sekretärin war sehr glücklich, in mir einen Chef gefunden zu haben, der ihr bei der Arbeitsgestaltung völlig freie Hand läßt. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Meine ruhige Art, mein analytisches und empathisches Denken sowie mein fundierter fachlicher Background, der durch meine vielseitige Ausbildung gegeben ist. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich kenne kein Konkurrenzdenken, im Gegenteil: Ich überweise laufend Patienten an Kollegen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Wie erwähnt arbeite ich häufig zwölf bis 13 Stunden täglich, da kommt das Privatleben zwangsläufig zu kurz. Als unsere Söhne noch klein waren, nahm ich mir schon Zeit für sie, aber dann wurde der berufliche Einsatz im Laufe der Jahre immer größer. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich lese sehr viel - natürlich Fachliteratur, aber auch in Romanen und Werken großer Autoren wie Kafka finden sich immer wieder Dinge, die auch für meinen Beruf von Relevanz sind. Außerdem besuche ich zwei Kongresse pro Jahr. Wenn ich einmal mit einem Patienten Probleme habe, unterziehe ich mich selbst einer Supervision. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ein wenig Abkehr von Konsum und materialistischem Denken, dafür mehr Freude am eigentlichen Leben würde der jungen Generation sicherlich nicht schaden. Den Beruf mit Freude auszuüben und nicht als Geldproduktionsmaschine zu sehen, halte ich ebenfalls für wichtig. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Eines meiner größten Ziele ist es, beruflich etwas zurückzustecken, um mehr Zeit für meine Familie, für mich und meine Hobbys zu haben. Ihr Lebensmotto? Nimm nicht alles so wichtig und habe auch Spaß am Leben.

* Wojtysiak Michael



Zur Person

Beruf: Großhandelskaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Wojtinox Stahlhandel GmbH., 1220 Wien, Kratochwjlestraße 12/2/B4A. Geboren - Datum, Ort: 2. Februar 1965, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Daniela (1985), Stefanie (1989) und Lukas (1990). Eltern: Dagmar und Gerhard. Hobbies: Golf, Wein, Kulinarik, Urlaub.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte Anfang der achtziger Jahre in einem kleinen Stahlhandelsunternehmen die Lehre zum Großhandelskaufmann. Dort lernte ich dieses Geschäft von der Pike auf - von der Büroablage bis zu Ein- und Verkauf. Nach Abschluß der Lehre war ich in verschiedenen Betrieben tätig, ehe ich vom österreichischen Stahlgroßhandel Waldmann & Bruder abgeworben wurde, um dort eine Spezialstahlabteilung aufzubauen. Die Firma wurde dann vom weltgrößten Handelskonzern im Stahlbereich übernommen, und so lernte ich auch das Leben in einem Konzern mit all seinen Vor- und Nachteilen kennen. Während dieser Zeit konnte ich zahlreiche wichtige Kontakte schließen, die ich 1996 für die Gründung meines eigenen Handelsunternehmens Wojtinox benötigte. Meine Firma handelt im großen Stil mit Edelstahl und Spezialstahlprodukten; wir kaufen das Material zum Großteil in Italien ein und verkaufen es in Österreich sowie in osteuropäischen Ländern.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn mir neben den geschäftlichen Aktivitäten ausreichend Zeit bleibt, um Golf zu spielen, sehe ich das als Erfolg. Läuft die Firma so gut, daß ich es mir leisten kann, meinem liebsten, aber auch zeitintensiven Hobby zu frönen, bin ich erfolgreich. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, mittlerweile bin ich öfters auf dem Golfplatz anzutreffen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich hatte ein klares Ziel: Bis zu meinem 30. Lebensjahr lerne ich diese Branche bis ins kleinste Detail kennen und knüpfe Kontakte, ab dann möchte ich gutes Geld verdienen. Nachdem mir das mein damaliger Arbeitgeber aus konzernpolitischen Gründen verwehrte, blieb mir als Alternative die Selbständigkeit. Das war die entscheidende Weichenstellung in meinem Berufsleben. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Ab dem ersten Tag der Unternehmensgründung empfand ich mich als erfolgreich, wobei ich hier aber nur von wirtschaftlichem Erfolg spreche. Ich werde durch meine Firma nicht zum Millionär werden, aber ich kann mir einen vernünftigen Lebensstil leisten. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Der Schritt in die Selbständigkeit war sicher die beste Entscheidung meines Lebens. Natürlich war auch ein gewisses Risiko damit verbunden, aber ich hatte einen guten familiären Background und verständnisvolle Unterstützung aus meinem persönlichen Umfeld. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Originalität ist sicher ein wesentlicher Faktor meines Erfolges. Man muß authentisch bleiben und seinen eigenen Weg konsequent gehen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Die zwei Geschäftsführer des Betriebes, wo ich meine Lehre absolvierte, waren sicherlich prägend. Es waren zwei sehr konträre Persönlichkeiten, die mir das nötige Basiswissen für diesen Beruf vermittelten. Am Ende meiner Lehrzeit mußte ich miterleben, wie das Unternehmen pleite ging - aber daraus lernte ich immerhin, wie man es nicht machen sollte. Auch von meinem späteren Vorgesetzten, der mich zu dem großen Konzern holte, lernte ich sowohl in positiver als auch in negativer Hinsicht. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Zur Zeit meiner unselbständigen Tätigkeit leider zu wenig, sonst hätte ich mich nicht selbständig gemacht. Aus heutiger Sicht sage ich aber nicht mehr „leider", sondern „Gott sei Dank". Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? In der österreichischen Edelstahlbranche hat man einen Spitznamen für mich - ich bin der „Concierge", weil ich ein sehr kommunikativer Mensch bin, der mit fast allen Leuten gut zurecht kommt. Außerdem bin ich ziemlich direkt, was gut ankommt, obwohl es natürlich manchmal auch weh tut. Meine ehrliche Meinung wird von vielen Branchenkollegen geschätzt. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich habe eine Urkunde als „Bester Chef" bekommen, was mich sehr freut. Ich bin ein umgänglicher Mensch und denke, wir kommen recht gut miteinander aus. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die größte Stärke von Wojtinox sind meine zahlreichen, guten Kontakte, speziell in Osteuropa. Als extrem kommunikativer Mensch bin ich wahrscheinlich das Herz der Firma. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Wir kennen unsere Stärken, wir haben starke Partner im Rücken und wissen, was wir wert sind und was wir können. Ich kenne viele unserer direkten Mitbewerber persönlich und habe diesbezüglich überhaupt keine Probleme. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Unser Geschäft bringt es mit sich, daß ich viel reisen muß. Das versuche ich auszugleichen, indem ich die Freizeit dann intensiv mit meiner Frau genieße - sie spielt Gott sei Dank auch Golf. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich kenne die Stahlbranche seit mittlerweile 25 Jahren, und in dieser Zeit hat sich relativ wenig verändert. Daher investiere ich auch keine Sekunde in fachliche Fortbildung, weil es einfach nicht notwendig ist. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Egal ob Straßenkehrer oder Bankdirektor

Copyrighted material

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich einerseits persönliche Zufriedenheit und andererseits, für meine Mitarbeiter Arbeitsplätze zu schaffen und erhalten zu können. Diese Verantwortung für meine Mitarbeiter wahrzunehmen ist ein Beweggrund für mein Erfolgsstreben. Sehen Sie sich als erfolgreich? Der 1. Jänner 1999 war für mich ein Jubeltag. Es erfüllt mich mit großer Genugtuung und Zufriedenheit, ein Jahrhundertprojekt gestaltet und erfolgreich durchgeführt zu haben. Die Chancen, ein großes Werk zu vollbringen, bieten sich in einem Arbeitsleben nur selten. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Bevor ich mich einer Herausforderung stelle, hinterfrage ich, ob sie sich überhaupt lohnt. Nur wenn ich selbst davon überzeugt bin, kann ich die nötige positive Einstellung gewinnen, denn wirklich entscheidend waren und sind bei jedem Projekt meine innere Überzeugung, daß das „Werk" gelingt, und der Blick aufs Ganze. Herausforderungen motivieren mich, ich brauche sie, doch nach der Entscheidung, sie anzunehmen, gibt es für mich nur ein Vorwärts - ich kenne keinen Rückzug, nur Anpassungsmaßnahmen. Als förderlich erwiesen sich weiters mein Weitblick in kaufmännischen Belangen und das Erkennen der erforderlichen Modernisierungen, als auch das Bestreben, eine Vertrauensbasis zu meinen Mitarbeitern aufzubauen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Während meiner gesamten Tätigkeit bei der Oesterreichischen Nationalbank fanden permanent Veränderungen statt, an die ich einerseits meinen Wissensstand anpassen mußte, die ich andererseits aber auch großteils mitgestalten konnte. Neben der Technisierung veränderte sich durch die Liberalisierung des Zahlungsverkehrs in Österreich und durch den EU-Beitritt das gesamte Umfeld. Bei der gleichzeitigen Umstellung des EDV-Systems mußte ich einige Widerstände überwinden und viele von der Sinnhaftigkeit dieses Projekts überzeugen. Ich scheute mich nie, Umstellungen vorzunehmen und sie konsequent mit den entsprechenden Kurskorrekturen durchzuziehen; im personellen Bereich achtete ich jedoch immer auf soziale Verträglichkeit. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Mit der Leitung der Abteilung Rechnungswesen ergab sich das Sprungbrett für weitere Karriereschritte. Besonders erfolgreich empfand ich mich, als das „Monsterprojekt" in der Oesterreichischen Nationalbank gelang. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Eigentlich hätte ich mich schon zur Ruhe setzen können, doch reizte mich die Herausforderung, die OeBS wirtschaftlich zu sanieren und auf Erfolgskurs zu bringen. Mir sind Inhalte wichtig, nicht Äußerlichkeiten, und es war sicherlich keine leichte Entscheidung, mich von der Oesterreichischen Nationalbank zu trennen. Es war ein massiver Schnitt. Doch die OeBS ist mein „Königsprojekt", die Rückführung des Unternehmens auf die Erfolgslaufbahn eigentlich die Krönung meiner Berufslaufbahn. Bis jetzt gelang es mir hervorragend, dieses Ziel umzusetzen, denn das Unternehmen bilanziert seit 2005 wieder positiv und wächst. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Auf internationaler Ebene war ich in der Arbeitsgruppe der EZB als Vertreter der Oesterreichischen Nationalbank akkreditiert und hatte die Ehre, die eine oder andere Arbeitsgruppe zu leiten. Es war eine Auszeichnung, Österreich in der Staatengemeinschaft zu vertreten. 1997 betätigte ich mich als Vorsitzender der Task Force „Calculation of Monetary Income" des Europäischen Währungsinstitutes in Frankfurt, und 1998 konnte ich die Oesterreichische Nationalbank im „Accouting and Monetary Income Committee" der Europäischen Zentralbank in Frankfurt vertreten. Innerhalb des Unternehmens erfuhr ich von meinen Vorgesetzten stets große Wertschätzung, und man schenkte mir großes Vertrauen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich erachte es als wichtig, den Mitarbeitern sowohl Informationen über die Ziele und den Stand des Unternehmens als auch positive Rückmeldungen zu geben. Dazu haben wir eine Reihe von Informationsveranstaltungen eingeführt, und der zweite Geschäftsführer und ich gehen täglich in die Produktion und halten kurze Besprechungen ab. Der direkte Kontakt und der hohe Informationsgrad werden von den Mitarbeitern sehr geschätzt. Ich pflege einen guten Kontakt zum Betriebsrat, er wird in alle wichtigen Entscheidungen miteinbezogen, und außerdem kann jeder Mitarbeiter mit seinen Sorgen, ob groß oder klein, zu mir persönlich kommen. Der persönliche Austausch, sei es auch nur ein kurzer Small Talk, schafft eine gute Vertrauensbasis und ein gutes Arbeitsklima. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Das Unternehmen setzt auf hohe Qualität und Termintreue und verfügt über ein ausgezeichnetes Kundenverständnis. Unsere Kunden - Notenbanken, auch ausländische, von Australien bis in den Fernen Osten - sind mit unserer Tätigkeit außerordentlich zufrieden. Unser Vertriebsstab agiert weltweit und ist mit nur fünf Personen sehr effizient. Mit der Münze Österreich haben wir eine sehr gut funktionierende Vertriebskooperation geschaffen. Aufgrund unserer sehr hoch entwickelten Forschungs- und Entwicklungsabteilung sind auch unsere technischen Produkte begehrt. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Die Zahl der Mitbewerber steigt, und wir sind dabei, unser Profil weiter zu verbessern. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Meine Frau zeigte immer großes Verständnis für meinen intensiven Arbeitseinsatz - zum Glück, denn wenn das Familienleben gefährdet gewesen wäre, hätte ich mich anders entschieden, da mir meine Familie sehr wichtig ist. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist, in den nächsten drei Jahren bei der Qualitätsverbesserung mitzuwirken und das Unternehmen zu stabilem Erfolg zu führen; d.h. die Maschinen so auszulasten, daß sie sich rechnen und die Arbeitsplätze und Zufriedenheit der Mitarbeiter gesichert sind. Ihr Lebensmotto? Anforderungen motivieren mich. Je höher sie sind, desto mehr „knie" ich mich in ein Thema hinein.

Wolff Peter Mag.

Zur Person

Beruf: Betriebswirt, Hotelkaufmann, Weinbaumeister und Sommelier. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Wolff Buschenschank, Der Wiener Heurige GmbH., 1190 Wien, Neustift am Walde, Rathstraße 44-46. Geboren - Datum, Ort: 9. Juni 1963, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit MMag. Christine Maurer. Kinder: Katharina (1990) und Elisabeth (1992). Eltern: KommR. Irma und Gerhard. Besondere Vorfahren: Der Familienstammbaum reicht bis in das Jahr 1609 zurück. Mutter Irma, geb. Zeller, entstammt einer alteingesessenen Weinbauernfamilie. Ehrungen: Seit Jahrzehnten Auszeichnungen in Gold, Silber und Bronze im Rahmen der Wiener Landesweinbewertung für die Weine Grüner Veltliner, Chardonnay und Weißburgunder, zuletzt im Jahre 2006. Mitgliedschaften: Klub der Wiener Kaffeehausbesitzer, Weinbauverein, Jagdklub Döbling, Döblinger Faschingsgilde. Hobbies: Tauchen, Schwimmen, Schifahren, Rollerbladen, Kultur, Musik.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Anschluß an die Hauptschule absolvierte ich eine Ausbildung an der Hotelfachschule Modul, die ich 1981 als Hotelkaufmann abschloß. Nach mehreren Kursen erhielt ich 1987 außerdem den Meisterbrief im Weinbau. Schon seit der Schulzeit half ich natürlich meinen Eltern bei der Arbeit, und 1982 trat ich offiziell in den elterlichen Betrieb ein. Auch meine Schwester Renate Wolff ist seit 1981 hier tätig. 1988 heiratete ich, und 1990 kam meine erste Tochter Katharina auf die Welt, zwei Jahre später folgte unser zweites Mädchen Elisabeth. Einen neuen Abschnitt in der Karriere brachte das Jahr 1998. Nach meiner Scheidung legte ich die Studienberechtigungsprüfung ab und besuchte berufsbegleitend die Fachhochschule für Betriebswirtschaft, die ich 2004 erfolgreich abschloß. Unser

Copyrighted material

und Privatordination in Wien-Floridsdorf und bin als Medizinischer Direktor und Dopingbeauftragter des Welt-Rock 'n' Roll-Verbandes WRRC tätig. In dieser Funktion reise ich auch mehrmals pro Jahr zu internationalen Wettbewerben auf der ganzen Welt.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn Patienten Vertrauen zu mir entwickeln, sich mir als Chirurgen anvertrauen und freiwillig in meine Hände begeben, sehe ich das als persönlichen Erfolg. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Eine gute Ausbildung und harte Arbeit sind das eine, als guter Arzt sollte man aber vor allem seinen Patienten zuhören können. Sich Zeit zu nehmen und auf jeden Menschen und seine Bedürfnisse individuell einzugehen, halte ich für ganz wesentlich - und zwar egal, ob er zusatzversichert ist oder nicht. Ich besitze eine innere Ruhe, die ich wohl auch meinen Patienten gegenüber ausstrahle. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meiner Frau, die mich immer wieder gefordert und unterstützt hat, verdanke ich sehr viel. Auch Prof. Hanno Milesi, eine der führenden Kapazitäten auf dem Gebiet der Allgemeinen Plastischen Chirurgie, sowie Prof. Rudolf Roka, heute Vorstand der Rudolfstiftung, waren prägende Persönlichkeiten und wichtige Wegbereiter für mich. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Es ist ein wunderbares Gefühl, vor 6.000 Menschen in der Stadthalle zu tanzen, eine Meisterschaft zu gewinnen und bejubelt zu werden. Auf medizinischem Gebiet sind das Vertrauen der Patienten und ihre Dankbarkeit, wenn ich helfen konnte, die schönste Anerkennung. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Meine Mitarbeiter sind sowohl in der Praxis als auch im Krankenhaus ein ganz wichtiger Teil des Erfolgs. In beiden Bereichen ist die Arbeitsatmosphäre familiär und freundlich, was natürlich auch die Patienten positiv spüren. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Im Spital werden mir die Ärzte zugeteilt. Bei der Auswahl von Mitarbeitern für meine Ordination achte ich auf Fachkompetenz, eine gewisse Geschicklichkeit und auf Teamfähigkeit. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Den jungen Kollegen und Turnusärzten versuche ich möglichst viel beizubringen. Im Anlaßfall spreche ich ihnen auch Anerkennung aus, die ihnen sonst ja auf der unteren Stufe der Hierarchie eines Spitals nicht zuteil wird. Außerdem stehe ich voll und ganz zu meinem Team. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Wir sind ein junges dynamisches Team, das durch laufende Fortbildungen stets am aktuellen Stand der Medizin und Technik ist. Die Schwerpunkte in meiner Praxis sind Schilddrüsenchirurgie, Gastroskopie, Koloskopie, Rektoskopie, Proktoskopie, Entfernung von Krampfadern, Operationen der Gallenblase, Brustchirurgie, Vor- und Nachbehandlungen für alle chirurgischen Eingriffe und vieles mehr. Durch meine Tätigkeit als Oberarzt am Krankenhaus Göttlicher Heiland können Operationstermine problemlos vereinbart werden, was sich sehr bewährt hat. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich bin mit meiner Frau seit 25 Jahren zusammen, wir verstehen uns nach wie vor wunderbar und teilen auch unsere Hobbies. Mit diesem guten privaten Background gelingt es auch, den zeitintensiven Beruf mit dem Privatleben zu vereinbaren. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich halte Fortbildung für äußerst wichtig und wende daher mindestens vier Wochen pro Jahr dafür auf. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Als Facharzt sollte man darauf achten, kein Fachidiot zu werden, sondern versuchen, sich seine Allgemeinbildung zu bewahren. Ein wichtiger Punkt sind trotzdem die ständige fachliche Weiterbildung, regelmäßiger Besuch von Kongressen und der persönliche Austausch mit Kollegen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich habe alle meine beruflichen Ziele erreicht. Eine Karriere an der Klinik oder im wissenschaftlichen Bereich interessierte mich nicht, weil ich immer an der Basis mit den Menschen arbeiten wollte. Auch die Ordination läuft sehr gut, und im Privatleben bin ich ebenfalls zufrieden. Ich kann mir nur mehr wünschen, das Pensionsalter gesund zu erreichen. Ihr Lebensmotto? Fordern heißt fördern, und fördern heißt fordern. Das ist insofern ein guter Leitspruch, als ich es auch als wichtige Aufgabe sehe, mich um junge Kollegen zu kümmern.

Wolschke Erika

Zur Person

Beruf: Kosmetikerin. Funktion: Inhaberin. Fachinstitut für Kosmetik. Diplom-Kosmetikerin Erika Wolschke. Geboren - Datum, Ort: 20. November 1961, Wien. Hobbies: Schwimmen, Eislaufen, Wandern, Lesen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Da ich unbedingt in das Berufsleben einsteigen wollte, verzichtete ich auf die Matura, entschloß mich, die Ausbildung als zahnärztliche Assistentin zu machen, und arbeitete einige Zeit in diesem Beruf. Anfang der achtziger Jahre begeisterte mich eine Freundin, die zu dieser Zeit die private Kosmetikschule Dr. Annemarie Krögler besuchte, für diesen Beruf. Also absolvierte ich am zweiten Bildungsweg die Kosmetikausbildung. Ich arbeitete noch einige Zeit, ehe ich bei der Firma Marbert endgültig in die Kosmetikbranche einstieg. Dort war ich als Reisekosmetikerin tätig und machte nebenbei die Ausbildung zur Heilmasseurin. Anschließend arbeitete ich für Estée Lauder, danach als Heilmasseurin, um Praxisjahre zu erzielen, und wechselte nach zwei Jahren nach Baden bei Wien in das Grand Hotel Sauerhof - Marbert Beauty Farm, wo ich als Kosmetikerin und Heilmasseurin arbeitete und zusätzlich die Ausbildung zur Fußpflegerin machte. Da eine Neuübernahme der Beauty Farm anstand, wagte ich den Schritt in die Selbständigkeit, und mit Unterstützung eines AMS-Projektes war dies auch möglich. Das Ziel war die Zusammenarbeit mit einem Hautarzt, und nach langer Suche und vielen Gesprächen hatte ich einen Arzt gefunden, der an einer Zusammenarbeit interessiert war. Leider scheiterte dieses Projekt nach drei Jahren, somit hatte ich plötzlich einen Geschäftswechsel, einen Neubeginn, der mich sehr viel Kraft und Geld kostete.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In erster Linie Ausdauer und Anerkennung im Beruf, daraus entwickelt sich erst der finanzielle Erfolg. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich war durch die Umstände ständig gefordert und mußte daher ein hohes Maß an Konsequenz und Disziplin beweisen. Auch die liebevolle Unterstützung meiner Mutter, meines Bruders und auch meines Freundes hat sehr viel zu meinem Erfolg beigetragen. Die Familie ist das Wichtigste in meinem Leben. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Grundsätzlich versuche ich für jedes Problem eine Lösung zu finden. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Mein Beruf spielt derzeit die Hauptrolle in meinem Leben, da bleibt oft nicht viel Zeit für Privatleben. Meine Freizeit verbringe ich mit meinem Freund, meiner Familie oder widme mich einem meiner Hobbies. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ein- bis zweimal im Jahr besuche ich Seminare oder Fachmessen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Die Ausbildung sowie der Beruf müssen Freude bereiten, daraus entstehen Selbstvertrauen, Erfolg und der richtige Umgang mit seinen Mitmenschen. Niemals aufgeben!

Copyrighted material

Plattensammlung aus: „Green Green Grass of Home" von Jerry Lee Lewis. Der Song wurde wiederum mit einer Million verkaufter Schallplatten Nr. 1 in England sowie mit 1,22 Millionen Stück Nr. 11 in den USA. 1969 drehte ich 56 Folgen der Show „This is Tom Jones" für beachtliche neun Millionen Pfund, und 1972 absolvierte ich pro Abend zwei bis drei ausverkaufte Auftritte in Las Vegas. 1972 spielte ich in meinem ersten Spielfilm „The Special London Bridge Special" mit Jennifer O'Neill. 1973 gab ich auch etliche Konzerte in Japan und war live im japanischen Fernsehen zu sehen. 1974 veröffentlichten wir eine Greatest Hits-Platte ohne einen einzigen neuen Hit, aber trotzdem war ich mit etwa fünf Millionen Dollar pro Jahr damals der bestverdienende Künstler. 1976 zwang mich die steuerliche Situation dazu, nach Los Angeles zu ziehen, und ich kaufte das Haus von Dean Martin an der Copa de Oro Road in Bel Air. 1978 gab ich ein gemeinsames Konzert mit Tina Turner, und 1982 folgte die Fernsehshow „Coast to Coast", in der ich diverse Stargäste empfing. 1984 landete ich mit „I've Been Rained On Too" einen weiteren Hit in den USA. Als ich dem Caesar's Palace schließlich mit 200.000 Dollar pro Woche zu teuer wurde, wechselte ich in das MGM Grand Hotel. 1986 starb Gordon Mills, und mein Sohn Mark übernahm mein Management. 1987 erreichte ich mit „A Boy From Nowhere" die Nr. 2 in England und trat nach 15 Jahren erstmals wieder in der Sendung „Top of the Pops" auf. Als ich 1988 in der Fernsehshow „The Last Resort" spontan den Song „Kiss" von Prince sang, schlug mir Anne Dudley vor, den Song für mich zu arrangieren und mit dem „Art of Noise Orchestra" aufzunehmen. Wenn man lange genug singt, wird man eben zweimal entdeckt! Ich veränderte daraufhin mein Image, trug weitere Hosen, schwarzes Outfit und beendete das alte Ritual mit Küssen und Höschen auf der Bühne. Wir erreichten Nr. 5 in England und Nr. 35 in den USA. 1992 waren in meiner Fernsehshow „The Right Time" Künstler wie Joe Cocker, Stevie Wonder, T-Rex, EMF, Al Jarreau, Cyndi Lauper und The Chieftains zu Gast. Im gleichen Jahr war ich auch Gast bei David Letterman und lieh meine Stimme der Fernsehserie „The Simpsons". 1993 nahm ich den Song „All You Need Is Love" nach dem Arrangement von „Eurythmics"-Mastermind Dave Stewart im Rahmen des kantativen Projekts „Child Line" auf, das von Mohamed al Fayed, dem Besitzer des Kaufhauses Harrod's, initiiert wurde. 1993 trat ich in der Serie „Prince of Bel Air" auf und gab ein Benefizkonzert mit George Michael, Tina Turner, Bryan Adams und Sting. 1994 gastierte ich wiederum im MGM und war auch mit „If I Only Knew" in den britischen Charts vertreten. 1995 absolvierten wir eine gigantische Tournee durch die USA, Japan und Australien, weiters spielte ich eine Rolle in dem Hollywood-Film „Mars Attacks". 1997 nahmen wir den Song „You Can Leave Your Hat On" für den Soundtrack zu dem Film „The Full Monty" auf und erreichten damit Gold in Großbritannien, den USA, Italien, Neuseeland sowie Platin in Spanien, Australien, Singapur und Kanada und darüber hinaus einen Oscar. 1998 sang ich auf der Brit Awards-Verleihung ein Duett mit Robbie Williams. 1999 drehte ich den Film „Agnes Browne" mit Angelica Huston, und im selben Jahr launchten wir das Album „Reload", auf dem ich Duette mit vielen verschiedenen Künstlern sang. Als einziger Song, der kein Duett war, wurde „Sex Bomb" Nr. 1 in Großbritannien und erreichte Platin. Die Single „Burning Down The House" wurde Nr. 6 und erreichte Gold. Während des letzten Adventwochenendes 1999 sang ich mit dem Chor der Schweizergarde im Vatikan sowie am Silvesterabend im Weißen Haus für Bill Clinton.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ein Konzert zu geben, das in 100 Ländern gleichzeitig im Fernsehen übertragen wird. Ich sang damals in Oslo, während Sting in Rio de Janeiro und Stevie Wonder in Warschau sangen. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich denke, mein größter Erfolg war es, in Johannesburg das erste Konzert durchzusetzen, bei dem schwarze und weiße Künstler gemeinsam auftraten. Ich hatte mich anderenfalls geweigert zu singen. Auch die Moderation der ersten MTV European Music Awards 1994 war eine Ehre für mich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine von Gott gegebene Stimme, denn ich habe nie geübt! Ich habe zwar immer viel gesungen, aber nur, weil es mir Spaß gemacht hat. Ich hatte auch nur einige wenige Stunden Unterricht bei einer Operndiva, die mir eine Karriere als Opernsänger nahegelegt hatte, aber ich blieb lieber beim Rock'n'Roll. Die einzige Pflege, die ich meinen Stimmbändern zukommen lasse, sind Dampfinhalationen und Luftbefeuchter in meinen Wohnräumen. Ich singe mich nicht einmal vor Auftritten ein, einmal Räuspern muß genügen! Das entscheidende dritte Kriterium ist natürlich, mit der Zeit Schritt zu halten. Man muß immer am Puls der Jugend bleiben, um nicht von der Bildfläche zu verschwinden. Ich empfand immer eine Verpflichtung gegenüber meinem Publikum, und als einmal die Zuschauer aufgrund einer Bombendrohung den Konzertsaal nicht verlassen konnte, sang ich eben eine volle Stunde lang weiter. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Als „It's Not Unusual" Nr. 1 in England wurde und ich einen Auftritt in der Show „Sunday Night at the London Palladium" absolvierte. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Ich schnappte 1969 die „The Blossoms", eine Band mit vier schwarzen Sängerinnen, Elvis Presley vor der Nase weg. Er war damals mit ihnen in Verhandlung, ich nahm sie jedoch unter Vertrag und arbeitete bis 1990 mit ihnen. Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein? Gordon Mills hatte damals nicht nur mich, sondern auch Engelbert Humperdinck unter Vertrag. Wir praktizierten beide unseren jeweils eigenen Stil und waren damit erfolgreich. Allerdings darf man auch nicht ewig auf seinem Stil beharren. Man muß mit der Zeit gehen, sonst ergeht es einem wie Engelbert. Beispielsweise war auch 1981 mein Ausflug in die Country-Musik unglücklich, und ich habe in Europa keine einzige Country-Platte verkauft. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Musikalisch waren das Jerry Lee Lewis, Eddie Cochran, Elvis Presley und Al Jolson. Ich fuhr einmal mit meinem Wagen Jerry Lee Lewis hinterher, um ein Autogramm zu bekommen. Er stoppte den Wagen und gab es mir. Damals schwor ich mir, das gleiche zu tun, sollte ich auch einmal so berühmt werden. Elvis Presley und ich bewunderten und inspirierten uns gegenseitig, obwohl wir nie gemeinsam auftraten. Wir jammten jedoch einmal eine ganze Nacht gemeinsam in seinem Haus auf Hawaii, wurden Freunde und verbrachten viel Zeit miteinander. Geschäftlich war natürlich Gordon Mills der bedeutendste Mensch in meinem Leben, er verstand sein Handwerk wirklich. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Aufgrund einer Mandeloperation mußte ich von Zigaretten und Brandy auf Zigarren und Champagner umsteigen. Im Spital verschwanden meine Mandeln damals als Souvenir. 1968 erhielt ich auch ein merkwürdiges Angebot zu einer Nackfotoserie von der Zeitschrift Cosmopolitan, ist das nicht Anerkennung? Am meisten bedeutete mir jedoch der Ausspruch von Frank Sinatra, der während einem meiner Auftritte in Las Vegas sagte: „Ich bin der Fan Nr. 1 der Nr. 1: Tom Jones!" Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Das Recht auf Privatsphäre. In einem öffentlichen Restaurant kletterten einmal ein paar Mädchen über die Tür in meine Toilette! Sie sind glücklicherweise einer der wenigen Journalisten, der mich zumindest mein Wiener Gulasch fertig essen ließ! Aber Spaß beiseite! Ich habe leider selbst kein Talent, Songs zu schreiben, daher bin ich auf andere angewiesen. Manchmal finde ich aber niemanden, der mir zusagt. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Mein Umfeld ist zu groß, um die Frage wirklich beantworten zu können. Aber ich denke, Muhammed Ali hat mich während der Runde, die ich gegen ihn geboxt habe, nicht ernst genommen. Wenn ich Hits gelandet hatte oder bei Wohltätigkeitsveranstaltungen spendete, war ich „Everybody's Darling", bei meinem Vaterschaftsprozeß und anderen Skandalen wiederum nicht. Ich bin jedoch immer der gleiche geblieben. Geld

Copyrighted material

ich Arzt werden will, und meine Eltern ermöglichten mir das Medizinstudium. Ich bin in unserer Familie der einzige Akademiker, mußte mir alles selbst erarbeiten und auch richtig Lernen lernen. Der Weg bis zu meiner Promotion im Jahre 1977 war somit einigermaßen dornig. Tatsächlich wollte ich nach Mißerfolgen im Vorklinikum das Studium wechseln. In der ersten Vorlesung in Politologie erkannte ich aber, daß ich bei Medizin bleiben würde. Während des Studiums war ich sehr stark in kirchlichen Jugendorganisationen engagiert, auch in leitenden Funktionen, und lernte sehr viel über Kommunikation, Kontakte und Gruppen. Das war rückblickend ebenfalls sehr wichtig für meine persönliche Entwicklung. Ab Herbst 1977 absolvierte ich meine Turnusausbildung in kleinen Gemeindespitälern in Wiener Neustadt und Tulln. Auch darüber bin ich sehr froh, weil dort der Kontakt zu den Kollegen, Chefs und Patienten wesentlich persönlicher war als an einer großen Klinik. Wir wurden nicht einfach durchgeschleust, nur um die praktische Ausbildung irgendwie fertigzubringen, sondern mußten tatsächlich harte Arbeit leisten. Nach Erreichen des Jus practicandi erhielt ich die Möglichkeit, zwei Jahre im Landeskrankenhaus für Psychiatrie Klosterneuburg in der Akutstation zu arbeiten. Das war nicht nur sehr interessant, sondern auch ein wichtiger Meilenstein auf meinem Berufsweg. Obwohl ich in Wien geboren bin, wollte ich als Arzt immer schon lieber am Land praktizieren, weil ich mich hier mit den Menschen besser verstehe. 1983 wurde zufällig eine Ordination in Pillichsdorf frei, und seither bin ich hier als Arzt für Allgemeinmedizin in freier Praxis niedergelassen. Mein Vorgänger war ein bescheidener Einzelgänger, der eher minimalistisch arbeitete, und ich brachte dann etwas frischen Wind ins Dorf. Schon nach kurzer Zeit wußten die Menschen meine sehr persönliche Art, meinen individuellen Umgang mit ihnen zu schätzen. Ab 1988 besuchte ich für mehrere Jahre Selbsterfahrungsgruppen, da ich seit der Studienzeit fallweise an Panikattacken litt, die meine Lebensqualität sehr beeinträchtigten. Durch das aktive Herangehen an meine Ängste, durch die Gruppen- und Einzeltherapien erkannte ich, wo die Ursachen liegen - ich nämlich immer freundlich und nett gewesen, hatte aber gleichzeitig die anderen Seiten des Lebens, Wut und Aggression, nicht zugelassen und unterdrückt. Erst als ich merkte, was ich bisher aus Furcht alles verdrängt hatte, konnte ich diese Bereiche verändern. Diese Erkenntnisse konnte ich dann bei Ausbildungen in integrativer Psychotherapie an der Donau-Universität Krems einfließen lassen. Im Rahmen der therapeutischen Ausbildung kam ich Kontakt mit Kreistanz, eine Form zu tanzen, die ich bisher nicht gekannt hatte, und die mich sofort sehr begeisterte. Das war der Auslöser - ich absolvierte ab 1995 eine Ausbildung in integrativer Tanzpädagogik und leite seither regelmäßig Kreistanzabende in Volkshochschulen und bei privaten Veranstaltungen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn mir als ganzheitliche Persönlichkeit ein Schritt gelingt, der mich zufriedener, lebendiger und auch gelassener macht, sehe ich das als Erfolg. Habe ich ein großes Ziel erreicht und muß im Moment nichts Besonderes mehr anstreben, empfinde ich mich als erfolgreich. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja ich empfinde mich als ausgesprochen reich und erfolgreich, aber nicht im materiellen Sinne. Ich bin mir, meinem Leben einverstanden und zufrieden. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Bei einem Seminar zum Thema „Suche nach einer Vision für ein Jahr", in das auch viele schamanistische Elemente und Rituale einflossen, hörte ich einen Satz, der mir sehr viel bedeutet: „Ich bin auf der Welt, um meinen heiligen Traum wachzutanzen!" Wenn ich erkenne, was mein heiliger Traum ist, kann ich den ersten Schritt in diese Richtung gehen - und dabei stellen sich sofort „Dämonen" in Form von Zweifeln in den Weg: Du bist zu alt dafür, was werden deine Freunde dazu sagen, es kommt ohnehin nichts heraus dabei usw. Mit diesen Dämonen muß ich ringen und wenigstens standhalten, mich nicht unterkriegen lassen. Habe ich das aber geschafft, tut sich plötzlich eine Tür auf, und ich kann vieles erreichen, was vorher unmöglich schien. Und zwar ganz leicht, ohne Verbissenheit und ohne Gewalt. Ausschlaggebend für meine Art von Erfolg ist, geistige Kraft zu haben und sie zu nützen. Ich schöpfe meine Kraft aus Begegnungen, aus meiner Lebensbeziehung, aus dem Kontakt mit den Patienten und aus dem Tanz. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Die Herausforderungen der letzten Jahre lagen auf einem Gebiet, das ich nicht gelernt habe, und das ich auch nicht mag - beispielsweise EDV und Verwaltungsarbeit. Dem begegnete ich mit Grant und Widerwillen. Ich habe aber gelernt, auch solche Herausforderungen anzunehmen und sie zu erfüllen. Den Herausforderungen in der Medizin, in der Psychotherapie und beim Tanz begegne ich mit einer clownesken Neugier. Ich mag den Archetypen des Clowns. Ein Clown nimmt die Dinge ernst, aber nicht verbissen, versucht alles aus ungewöhnlicher Perspektive zu sehen und mit schöpferischen, humorvollen, ungewöhnlichen Mitteln zu lösen. Fallschirme und Gefühle haben etwas gemeinsam: sie funktionieren am besten, wenn sie offen sind. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? In letzter Zeit mein Supervisor Robert Schigut, ein wahrhaft weiser alter Mann. Er ist ausgesprochen wohlwollend, wahrt seine Grenzen und begleitet liebevoll. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ich habe eine ausgebildete Krankenschwester als Assistentin, die mich seit der ersten Stunde in der Praxis unterstützt. Sie ist umsichtig, verläßlich, fachlich qualifiziert und genießt eine hohe Akzeptanz bei den Patienten. Daher spielt sie eine große Rolle bei meinem Erfolg. Zudem unterstützt mich eine Raumkosmetikerin, um deren Arbeitsbewilligung ich ein Jahr lang hart gekämpft habe. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Indem ich immer wieder positive Rückmeldungen gebe und Anerkennung ausspreche. Wir trinken einmal pro Tag Kaffee zusammen und besprechen alle aktuellen Angelegenheiten, die bis zu einem gewissen Grad auch private Dinge betreffen können. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Es wäre blauäugig zu behaupten, unter uns Ärzten gäbe es keine Konkurrenz - im Gegenteil, sie wird von Jahr zu Jahr größer. Falls es vermeintliche oder tatsächliche Unstimmigkeiten gibt, suche ich das Gespräch mit den betreffenden KollegInnen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich trenne diese beiden Bereiche mittlerweile sehr genau. Obwohl es nirgends geschrieben steht, hatte bis vor zehn Jahren ein Landarzt rund um die Uhr inklusive Wochenende für die Patienten erreichbar und verfügbar zu sein. Das war zu Beginn meiner Tätigkeit noch ganz spannend und lustig, dann aber auf Dauer nicht auszuhalten. Daher gründete ich gemeinsam mit einigen Kollegen eine Fraktion in der Ärztekammer, den Hausärzteverband. Im Rahmen unserer standespolitischen Arbeit ist es uns gelungen, diesen 24-Stunden-Wahnsinn abzuschaffen und einen wechselnden Nachtdienst auf freiwilliger Basis zu installieren. Der größte Widerstand kam interessanterweise von den Ärzten selbst, die Patienten haben es verstanden. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Wir sind gesetzlich verpflichtet, binnen drei Jahren 150 oder 200 Stunden Fortbildung nachzuweisen. Die Erfinder dieses Gesetzes haben scheinbar mit Mathematik nichts am Hut, weil das in einem Leben nicht ausgeht - da müßte der Tag 25 Stunden haben, und davon müßte ich 26 Stunden arbeiten. Daher nehme ich so viele Fortbildungsangebote an, wie ich kann, den Rest muß ich wohl sein lassen. Auch wenn es keiner glaubt: Ich bin dann ein guter Arzt, wenn ich ein zufriedener Mensch bin. Und da gehört ein bißchen mehr dazu als Patienten zu trösten, Formulare auszufüllen, den Computer ein- und auszuschalten. Wie auch immer: Dazu gehören ganz wesentlich lebevoll lebendige Beziehungen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte an meinem letzten Berufstag sagen können: „Ich würde genau diesen Beruf wieder ergreifen!" Und: ich möchte nach meiner beruflichen Karriere weiterhin ein erfülltes Leben leben. Ich kann mir heute aussuchen, was auf meinem Grabstein stehen soll: „Er hat alles richtig gemacht" oder „Er hat sein Leben gelebt."

Copyrighted material

A

hat? Einige Größen in meinem Fach faszinierten mich in jedem Fall, aber ich wollte immer meinen eigenen Weg gehen. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unser großes Leistungsspektrum, höchste medizinische Kompetenz, unser Streben nach Innovation und Weiterentwicklung, modernste technische Ausstattung und schließlich Flexibilität und Zuverlässigkeit gewährleisten die Attraktivität unserer Praxis für unsere Patienten und Fachkollegen. Die hohe Qualität des Behandlungsresultates ist oberste Maxime unseres Handelns. Die Bedürfnisse und Erwartungen unserer Patienten sind Orientierung und Maßstab für die Therapie. Der Patient steht im Mittelpunkt. Wir streben eine hohe Patientenzufriedenheit an und legen dabei großen Wert auf eine offene Kommunikation und umfassende Patienteninformation im Sinne einer partnerschaftlichen Arzt-Patientenbeziehung. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Als Arzt wäre es zu belastend, würde man keine Trennlinie zwischen Beruf und Privatleben ziehen. Die Grenze ist aber fließend. Auch im privaten Kreis führe ich immer wieder Fachgespräche. In ganz privaten Momenten schöpfe ich frische Kraft und regeneriere mich. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Für jeden jungen Menschen ist es wichtig, zuerst einmal herauszufinden, was ihn interessiert. Hat man sein Gebiet gefunden, gilt es, sich - bedacht auf eine langfristige Perspektive - kurzfristige Ziele zu stecken, konsequent daran zu arbeiten und sich ein Netzwerk aufzubauen. Ich denke außerdem, daß es wichtig ist, offen auf andere Menschen zuzugehen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Glück und Zufriedenheit sind das Wesentliche für mich. Meine Arbeit macht mir Freude, und auch in Zukunft wird meine Weiterentwicklung ein zentrales Thema bleiben.

✱ Yigitsoy Yalein

● Zur Person

Beruf: Verkäufer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: X-Mobile GmbH - Handy, Telefon, Internet., 1160 Wien, Ottakringer Straße 29/1. Geboren - Datum, Ort: 3. März 1980. Hobbies: Beruf, Kommunikation mit Menschen aus dem persönlichen Umfeld.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich kam 1987 aus der Türkei nach Wien und absolvierte hier nach Volks- und Hauptschule die HTL für Maschinenbau. Nach erfolgreichem Abschluß dieser Fachschule baute ich mit einem Schulkollegen einen Call Shop auf. Das lief recht gut, sodaß wir eine weitere Zweigstelle im 20. Bezirk eröffneten. Dieses Geschäft verkauften wir aber wieder, mein Partner stieg aus, und mein Bruder übernahm das Unternehmen. Wir führten einige Umstrukturierungen durch, machten aus dem früheren Call Shop einen Handy-Shop und sind seither sehr erfolgreich unterwegs. Wir betreiben inzwischen drei Filialen, wo wir die neuesten Handys aller führenden Hersteller samt Zubehör anbieten. In einer unserer Zweigstellen stellen wir den Kunden außerdem Internet-Zugang über mehrere Terminals zur Verfügung. Auch hochwertige Scans und Ausdrucke oder eine Videokonferenz via Webcam sind für unser X-Mobile-Team kein Problem. In unserem ursprünglichen Geschäftsfeld, dem um bis zu 75 Prozent günstigeren Telefonieren ins Ausland, sind wir ebenfalls weiterhin tätig. All das bieten wir in angenehmer Atmosphäre, ergänzt durch Snacks und Getränke, an.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es gibt in meinem beruflichen und persönlichen Umfeld einige Leute, die es in unserer Branche nicht schaffen, sich durchzusetzen. Wir haben es aber geschafft, und das erachte ich als Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, gemeinsam mit meinem Bruder habe ich trotz starker Konkurrenz ein funktionierendes Unternehmen aufgebaut, und daher betrachte ich mich auch als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Durch unsere kompetente und fare Beratung sowie den freundlichen Umgang mit den Kunden ist es uns gelungen, Vertrauen aufzubauen und zahlreiche Stammkunden zu gewinnen. Ebenso fair und ehrlich gehen wir auch mit unseren Lieferanten und Geschäftspartnern um. Dieses Gesamtpaket, bei dem Charakter und menschliche Werte eine große Rolle spielen, ist die Grundlage unseres Erfolges. Wir versuchen, so gut es geht, für die Kunden da zu sein. Auch wenn wir offiziell um 19 Uhr zusperren, bleibt das Geschäft noch einige Zeit geöffnet - wer sich verspätet, soll bei uns keine versperrte Tür vorfinden. Aber die Grundlage des Erfolges ist die Freude an der Arbeit. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Nein, ich wurde durch niemanden geprägt. Jeder sollte seinen Weg gehen und sich dabei sein eigenes Vorbild sein. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Mit zunehmendem Geschäftserfolg verspüre ich auch wachsende Anerkennung aus meiner Umgebung. Man wird ernst genommen, der Umgang ist respektvoller - aber das ist eine natürliche Entwicklung. Auch meine Familie und meine Eltern sind stolz auf mich. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Natürlich spielen sie eine wichtige Rolle, da ich alleine ja nicht alles bewältigen kann. Im Idealfall kann mich ein Mitarbeiter so gut vertreten, daß sich der Kunde nicht fremd und ebenso gut betreut fühlt. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ein neuer Mitarbeiter muß flexibel sein, Streß aushalten und freundlich im Umgang mit Kunden sein. Ich erwarte EDV-Kenntnisse, aber auch eine halbwegs gute Allgemeinbildung und Branchenerfahrung sind von Vorteil. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Da gibt es viele verschiedene Möglichkeiten - in Form von neuen Handys, Zusatzprovisionen und ähnlichen Dingen. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Als erfolgreicher Unternehmer hat man immer Neider. Aber ich achte nicht auf die Mitbewerber, sondern konzentriere mich auf unsere Geschäfte. Wir gehen konsequent unseren Weg, bei dem Beratung, Service und Qualität im Mittelpunkt stehen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das ist nicht leicht, da ich doch sehr viel arbeite und überdurchschnittlich viele Stunden pro Woche im Geschäft verbringe. Darum gehört das Wochenende ausschließlich der Familie, die mir sehr viel bedeutet. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich besuche regelmäßig interessante Veranstaltungen, Messen oder Seminare aus dem Bereich der Telekommunikation, um auf dem neuesten Stand der Technik zu sein. Unsere Kunden erwarten beste und kompetente Beratung, daher ist Fortbildung in unserer Branche ein Muß. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wählt einen Beruf, der euren Interessen entspricht, und wo ihr mit dem Herz dabei seid - auch wenn ihr ursprünglich vielleicht eine ganz andere Ausbildung gemacht habt. Ich wußte zum Beispiel schon während der HTL, daß ich auf dem Gebiet Maschinenbau nicht glücklich sein werde. Daher folgte ich meinem Herzen und machte mich in der Telekommunikationsbranche selbständig. Eine abgeschlossene Schulbildung oder ein Studium sind längst keine Garantie für eine erfolgreiche Karriere. Ich glaube, mit Ideen, Fleiß, Einsatz und Freude an der Arbeit hat jeder die gleichen Chancen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Unternehmen soll in Wien oder sogar in Österreich eine der führenden Firmen im Telekommunikationsbereich werden. Daran arbeiten wir mit aller Kraft.

Copyrighted material

der Gemeinderatswahl 1994 war ich als Stadträtin tätig. Meine Ressorts waren Kunst und Kultur, Wirtschaftsförderung und Tourismus, Jugend, Frauen und Familie. Im September 2001 wurde ich zur Obfrau des Vereines „Für Innsbruck" gewählt. Im Oktober 2002 wurde der damalige Innsbrucker Bürgermeister DDr. Herwig van Staa zum Landeshauptmann gewählt, anschließend wählte mich der Gemeinderat von Innsbruck in einer Sondersitzung zur Bürgermeisterin und im April 2006 in meinem Amt bestätigt.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich verstehe unter Erfolg, Ziele zu realisieren, die ich mir gesetzt habe. Es ist meine Aufgabe, in meiner Position Entscheidungen zu treffen. Wenn es mir gelingt, auch andere Menschen von Projekten zu überzeugen, fühle ich mich schon erfolgreich. Ich glaube aber auch, daß Erfolg einen träge macht. Man muß immer weiterkämpfen und weiterarbeiten. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich bin sicher sehr hartnäckig und zielstrebig, und ich glaube, das sind sehr gute Eigenschaften. Ich habe durch meine gesamte berufliche Erfahrung in der Wirtschaft den richtigen Umgang mit Menschen gelernt, und es gelingt mir sehr gut, mit Menschen zusammenzuarbeiten und mich der Sorgen und Nöte anderer anzunehmen. Als Kommunalpolitiker tut man sich sicher leichter, weil man ganz nah am Bürger arbeitet. Man ist für alles verantwortlich und kann auf die Probleme der Bürger schneller eingehen. Ich bin in den verschiedensten Fällen ein Ansprechpartner für die Menschen. Ich habe in meinem Leben festgestellt, daß man aus Niederlagen lernt. Manchmal stellt sich eine Niederlage als die Schutzkraft heraus, die man benötigt, um weiterzukommen. Der Mensch ist nur glücklich, wenn er sich entwickeln und entfalten kann. Mißerfolge pushen ihn. Wenn man dies so sieht, verschwendet man keine Energie an Trauriglkeit. Dies ist eine Erfahrung, die ich gemacht habe. Es ist aber auch mein christlicher Glaube, der mir sehr viel Halt und Trost gibt. Dafür bin ich sehr dankbar. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Ich hatte in der damaligen Zeit sicher das Handicap, eine Frau zu sein, was meine Ausbildung betrifft. Es war in unserer Familie ganz klar, daß der Sohn eine gute Ausbildung erhält. Ein Studium wäre für mich unvorstellbar gewesen, aber immerhin habe ich den Besuch der Handelsschule durchgesetzt und dann auch später die Matura extern nachgeholt. Den Frauen geht es heute wesentlich besser, ich glaube aber auch, daß viele Frauen, die sich benachteiligt fühlen, eine gewisse Mitschuld tragen. Jede Frau hat heute alle Möglichkeiten beruflich erfolgreich zu sein. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Das war mein Parteikollege DDr. Herwig van Staa, der mit mir die Liste „Für Innsbruck" gegründet hat. Im Gegensatz zu mir ist er ein Intellektueller, er kommt von der Universität und ist unter diesem Aspekt sicher ganz anders als ich. Ich sehe mich mehr als Stimme des Volkes. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Wenn es mir gelingt, gewisse Dinge durchzusetzen, manchmal auch unter Protest anderer, macht mich das schon stolz. Natürlich ist die Anerkennung anderer Menschen für mich sehr wichtig. Ich war als Schülerin immer eine Vorzugsschülerin, um die nötige Anerkennung zu erhalten. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich lebe mit Herrn Dr. Bruni in einer sehr unkonventionellen Partnerschaft. Da aber unserer beide Eltern leider schon verstorben sind und keine Kinder da sind, gelingt es uns sehr gut, Beruf und Privatleben zu vereinbaren. Herr Dr. Bruni ist als Arzt beruflich sehr engagiert. Wir müssen beide durch unsere Position an den verschiedensten Empfängen oder Veranstaltungen teilnehmen. Wir gehen mittags immer gemeinsam essen, und so gelingt es uns, uns gewisse kleine Freiräume zu schaffen. Außerdem gehen wir sehr gerne ins Theater oder zu anderen kulturellen Veranstaltungen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Es gibt natürlich eine ganze Liste von größeren Projekten, ein Arbeitsprogramm, das ich erledigen möchte. Da wären zum Beispiel das Kaufhaus Tyrol in der Maria Theresienstraße, das umgebaut und erweitert wird, weiters die Maria Theresienstraße selbst, der Stadtsaal, der neu gebaut werden wird. Ein absolutes Großprojekt ist die Autobahnabfahrt Innsbruck-Mitte, die ich trotz großem Protest durchgesetzt habe. Weiters die Erweiterung der Sicherheitszone des Flughafens Innsbruck eingegliedert in ein Hochwasserprojekt und die Freizeitgestaltung am Inn. Diese Dinge können alle in dieser Regierungsperiode abgearbeitet werden. Dann ist es mein Ziel, daß meine Liste „Für Innsbruck" weiterhin erfolgreich wirken kann. Wir haben hervorragende Mitarbeiter, und die Weichen in Innsbruck sind dafür gestellt.

Zandi Karwan

Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Karwans Küche - Catering aus dem Morgenland,. 1040 Wien, Margaretenstraße 48. Geboren - Datum, Ort: 12. Dezember 1965, Kirkuk/Kurdistan. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Scharo, Schayan und Lina. Mitgliedschaften: Kurdisch-österreichischer Fremdenverkehrsverein. Hobbies: Musik, Singen, Geselligkeit, Probleme mit Menschen lösen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1987 schloß ich in Kurdistan im Irak eine Schule ähnlich dem Schultyp der HTL ab. Darauffolgend mußte ich die Entscheidung treffen, entweder in das Militär einzutreten, um als Kurde gegen Kurden oder gegen Iran zu kämpfen, oder ins Ausland zu gehen. Da ich einen Kriegseinsatz als Soldat als absolut sinnlos einstufte, verließ ich meine Heimat und marschierte 27 Stunden zu Fuß in die Türkei. Als Kurde hatte ich dort leider ein ähnliches Problem wie in meiner Heimat. Nach 18 Monaten Wartezeit fand ich am 27. April 1989 Aufnahme im Flüchtlingslager Traiskirchen. Einer meiner Brüder, der bereits in Österreich lebte, half mir dabei, außerhalb von Traiskirchen zurechtzukommen. Mein zweiter Bruder ist mittlerweile als Beamter in Wien beschäftigt. Ursprünglich wollte ich Elektrotechnik studieren, doch das Studium sagte mir dann doch nicht zu. Da ich der Meinung bin, daß man Menschen mit Kochen glücklich machen kann, begann ich, meine Kochleidenschaft umzusetzen. Zunächst kochte ich für Freunde zu jedem Anlaß, dann arbeitete ich in einem kurdischen Restaurant im achten Wiener Bezirk. Es war mir wichtig, den Beruf von der Pike auf zu erlernen, um später in der Lage zu sein, mein eigenes Lokal zu führen. Ich scheute mich auch nicht davor, die Toiletten zu putzen und im Abwasch mitanzupacken. Eine Zeitlang war ich als Küchenhilfe tätig, später wurde ich dann auch im Service eingesetzt. Eine Saison arbeitete ich als Speisenträger beim Urbani-Wirt in Kärnten, was eine harte Zeit war. In drei Monaten nahm ich über zehn Kilo ab. Eine weitere Saison lang war ich mit dem Service samt Inkasso betraut. Nach zwei Jahren im Service war ich einige Jahre in der Buchhaltung und Kalkulation von Wienerwald beschäftigt, bevor ich zu Levante wechselte. Dann befand ich, reif genug für die Eröffnung eines eigenen Lokals zu sein. 2003 übernahm ich eine ehemalige Pizzeria in Wien, die ich in ein Lokal mit Schwerpunkt Catering umwandelte. Ich beliefere zahlreiche Privatpersonen zu allen möglichen Anlässen, viele Firmen, so einige Architekturbüros und diverse Festvalorganisationen. Meine Küche ist original orientalisch, auf Wunsch übernehme ich auch die Dekoration der Veranstaltung und kümmere mich um orientalische Tanzperformances bzw. Musik. Auch im Lokal selbst biete ich meinen Gästen besondere Speisen in orientalischem Flair.

Copyrighted material

erfunden werden kann, bin ich der Meinung, daß die bessere Lösung darin liegt, Vorhandenes zu optimieren und mit eigenen Ideen zu versehen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Ich habe der Familie Weisl zahlreiche Erfahrungen zu verdanken, die ich in mein heutiges Unternehmen mitnehmen konnte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Nachdem ich 17 Jahre als Friseurin tätig war, begleiteten mich viele meiner Kunden in meinen neuen Friseursalon. Diese Treue und dieses Vertrauen werte ich als Anerkennung. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich denke, als eine angenehme und ehrliche Zeitgenossin, die Veränderungen und Innovationen offen gegenüber steht. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Meine Mitarbeiter stehen mir mit Rat und Tat zur Seite. Ohne sie wäre ein Erfolg unmöglich. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Hierbei ziehe ich stets meinen Mann hinzu, der als Personalchef in einem renommierten Unternehmen tätig ist. Ich bin der kreative Typ, der nach seinem Bauchgefühl entscheidet, und neige dazu, ausschließlich die positiven Aspekte zu sehen. Dafür habe ich auch schon Lehrgeld bezahlt. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich schaffe angenehme Rahmenbedingungen. Da ich einen überschaubaren Betrieb leite, betrachten wir uns als kleine Zweifamilie. Wir üben wöchentlich miteinander und setzen uns gerne auch abends zusammen und essen gemeinsam. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Ich höre oft von ihnen, daß ich viel zu gutmütig bin. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Vorrangig unser familiärer Umgang miteinander und das dadurch entstehende angenehme Arbeitsklima, das auch unsere Kunden spüren. Aber auch das stetig wachsende Tätigkeitsfeld erachte ich als eine wesentliche Stärke meines Unternehmens. Wie verhalten Sie sich der Konkurrenz gegenüber? Ich würde es als neutrales Verhalten bezeichnen. Natürlich beobachte ich meine Mitbewerber, letztendlich ist es allerdings die persönliche Basis, die entscheidet, ob ein Kunde zu mir kommt oder nicht. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Mein Beruf ist mein Hobby. Dadurch kommt mein Privatleben oft zu kurz. Da mein Mann allerdings für seinen Beruf ebenso viel Zeit aufwendet, zeigen wir Verständnis füreinander und nutzen die gemeinsame Zeit am Wochenende. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Erweist sich eine Entscheidung als unklug oder funktioniert ein Vorhaben nicht gleich beim ersten Versuch, darf man nicht aufgeben. Man muß sich aufraffen und es erneut probieren. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte noch eine Friseurin aufnehmen und das Unternehmen weiterhin so erfolgreich führen. Ihr Lebensmotto? Gib niemals auf.

✱ Zeiringer Heide

● Zur Person

Beruf: Gas-, Wasser- und Heizungsinstallationsmeisterin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Zeiringer GmbH., 8850 Murau, Erzherzog-Johann-Siedlung 7. Geboren - Datum, Ort: 8. Februar 1964, Scheifling. Eltern: Fritz und Heide. Mitgliedschaften: Soroptimistinnen Murau (caritativer Frauenverein), Alpenverein. Hobbies: Lachen, Lesen, Faulenzen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule und einer kurzen Zeit am Bundes-Oberstufenrealgymnasium in Murau absolvierte ich im elterlichen Installationsbetrieb von 1979 bis 1982 die Lehrausbildung zur Bürokauffrau. Danach war ich ein Jahr lang bei Odörfer Röhrenhof, einem Sanitär- und Heizungsgroßhandel in Graz, tätig, wo ich alle Stationen durchlief. In der Folge besuchte ich durchgehend die Berufsschule für Gas-, Wasser- und Zentralheizungsbau, die ich mit der Gesellenprüfung abschloß. Ich bereitete mich darauf aufbauend im Wege von Kursausbildungen auf die Meisterprüfung vor und arbeitete zugleich wieder im Installationsunternehmen meines Vaters. Ich darf sagen, daß mir nichts geschenkt wurde, ich arbeitete täglich bis Mittag, und die Ausbildungen in Graz dauerten oft bis spät abends. Die Meisterprüfung legte ich 1988 ab. Meine Eltern hatten den Spengler- und Installateurbetrieb 1967 in Scheifling gegründet, 1969 kam die Filiale in Murau dazu. Beide Betriebe wurden 1973/1974 großzügig erneuert und umgebaut. Ich strebte die Übernahme des Unternehmens nicht unbedingt auf Empfehlung und Unterstützung meiner Eltern an, ganz im Gegenteil, ich wurde sogar von ihnen gewarnt, diesen Schritt zu tun. Auf eigenen Wunsch und weil das mein berufliches Ziel war, übernahm ich 1993 - mein Vater trat in seinen wohlverdienten Ruhestand - den Spenglerei- und Installationsbetrieb. Ich lege besonderes Augenmerk auf ökologische Produkte, also Solar- und Biomasseheizungen. Genährt durch den Klimawandel lagen dieser Idee mein Gespür und die Überlegung zugrunde, daß eine so holzreiche Region nicht die Ölscheichs fördern soll. Diese Vorstellung hat in mir immer schon geschlummert und wurde 2002 zur Realität. Ich beschloß, ab 2005 keine Ölheizungen in Neubauten mehr anzubieten und zu bauen. Sollte ein Bauherr diesen Wunsch trotzdem äußern, wird er von mir an einen konventionellen Installateur verwiesen. Seit einem Jahr bin ich auch Mitglied der Meisterstraße, vorrangig mit meiner Spenglerei; dies ist eine Renaissance österreichischer Handwerkskultur, mit dem Ziel, die besten österreichischen Handwerksmeister der breiten Öffentlichkeit zu präsentieren. Ich beabsichtige neben der herkömmlichen Spenglerei auch Metallplattendachbedeckungen - diese gibt es bereits mit Fotovoltaikzellen anzubieten, um unser Angebot so in Richtung gestyltes Haus zu entwickeln. Dazu kommt noch die Schiene der Denkmalpflege, wie etwa Kirchen, Schlösser oder Gedenkstätten mit kunstvollen Verblechungen. Ich beschäftige dafür ausgebildete Spezialisten. Ein weiterer neuer Schwerpunkt meines Betriebes liegt in der sanften Bädersanierung, wobei mit besonderer Emaltechnik Badewannen erneuert und Fliesen überspritzt werden; aufwendige Erneuerungsarbeiten könne dadurch vermieden werden. Für die ältere Generation biete ich den Einbau von Badewanneneingangstüren an. Ein besonders Ziel verfolgen wir im Rahmen der Dachmarke Bioregion Murau, deren Gründungsmitglied ich auch bin, mit gentechnikfreien Lebensmitteln und umweltschonender Energie. So entstand auch die Energievision, wobei meine Idee als Leitmotiv übernommen wurde, in der Region Murau bis 2015 energieautark zu sein. Dafür erhielten wir den Energy Globe Preis, in der Steiermark als die Besten, in Österreich als die Zweitbesten und in Europa als die Fünftbesten. Die Firma Zeiringer war dafür auch die treibende Kraft. Die Gruppe der Naturinstallateure besteht aus meinem Unternehmen, der Firma Jürgen Zeiringer in Oberwölz und der Firma Griedl in Neumarkt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Zufriedene Mitarbeiter, zufriedene Kunden, eine zufriedene Chefin. Wenn Kunden positive Rückmeldungen geben, die Mitarbeiter gern in unserem Unternehmen tätig sind und sich gut aufgehoben fühlen, dann bedeutet das auch für mich Freude und Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Wenn ich danach gefragt werde, denke ich schon, daß ich erfolgreich bin. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend war, die Dinge zu erkennen, die mich weiterbringen, Konsequenz und der Mut, die als richtig

Copyrighted material

auch Mitgestalten. Hier haben viele junge Leute vielleicht einen falschen Eindruck. Wer kein Herzblut für diesen Beruf mitbringt, ist fehl am Platz. Im Lauf meiner Karriere habe ich stets so gearbeitet, daß ich für eine freiwerdende Position der logische Nachfolger war. Es ist also wichtig, vorauszuplanen und seiner Zeit möglichst voraus zu sein. Und wenn es nicht klappt, sollte man Alternativen parat haben. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Es war von mir schon länger geplant, auf die Agenturseite zu wechseln. Dieses Ziel habe ich mit Mai 2007 erreicht. Hier möchte ich mit meinem Know-how dazu beitragen, die Produkte und Dienstleistungen vieler verschiedener Kunden aus unterschiedlichen Branchen erfolgreich zu vermarkten. Diese Aufgaben gehe ich nun voller Freude an.

✱ Zenk Isabella

● Zur Person

Beruf: Fußpflegerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Feet & More, Isabella Zenk., 1160 Wien, Hasnerstraße 52. Geboren - Datum, Ort: 17. Jänner 1961, Amstetten. Familienstand: Verheiratet mit Peter. Kinder: Christoph (1980), Thomas (1982), Jacqueline (1983) und Daniela (1989). Eltern: Anna und Dominik. Hobbies: Hund, Esoterik, Lebensberatung, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Angestellte Fußpflegerin (20 Wochenstunden).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule absolvierte ich anstatt des üblichen Polytechnischen Lehrganges ein Jahr Kindergartenpädagogik. Anschließend war ich bei einem Zahnarzt als angelernte Zahntechnikerin tätig. Ich heiratete, und in den darauffolgenden Jahren kamen unsere ersten drei Kinder zur Welt. Zwischenzeitlich war ich kurzfristig wieder in der Zahntechnik beschäftigt, ehe 1989 unser Nesthäkchen Daniela zur Welt kam. Als ich schließlich wieder fix ins Berufsleben einsteigen wollte, kam der Bereich Zahntechnik nicht mehr in Frage, da die stärksten Arbeitszeiten in diesem Beruf nachmittags und abends sind. Ich hatte ja selbst vier Kinder, wollte ursprünglich auch Kindergärtnerin werden, und da ich Kinder sehr gern habe und gut mit Menschen umgehen kann, bewarb ich mich bei der Gemeinde Wien als Kindergartenhelferin. In diesem Beruf war ich zehn Jahre lang tätig, bevor ich mich nach anderen Möglichkeiten umschaute und so auf die Fußpflege stieß. Dieser Bereich interessierte mich - natürlich auch, weil man sehr viel mit Menschen zu tun hat. Ich absolvierte eine Ausbildung zur Fußpflegerin und bin seither in diesem Beruf sehr glücklich. Nach einem Jahr Praxis legte ich die Befähigungsprüfung ab, sammelte noch weitere praktische Erfahrungen bei anderen Firmen und machte mich schließlich im Sommer 2007 mit meinem eigenen Studio „Feet & More" selbständig. Parallel dazu arbeite ich noch 20 Wochenstunden als angestellte Fußpflegerin in einem anderen Betrieb.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich beginnt Erfolg schon mit ganz kleinen Dingen, mit dem Erreichen kleiner Ziele, mit dem Sammeln neuer Erfahrungen. Jeder Schritt in die richtige Richtung, und sei es „nur" ein Kunde mehr als in der Vorwoche, ist bereits ein Erfolg. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich bin im Sinne meiner Definition sicherlich erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich bin ein Mensch, der immer wieder neue Herausforderungen und ein gewisses Maß an „Action" braucht. Sobald Routine den Alltag beherrscht, wird mir langweilig. Daher kündigte ich auch relativ kurzfristig meinen Job als Kindergartenhelferin und verzichtete sogar auf meine Abfertigung, um mich beruflich völlig neu zu orientieren. Auch die Eröffnung eines eigenen Fußpflegestudios war eine solche Herausforderung, der ich mich jetzt mit Begeisterung stelle. Eine meiner größten Stärken ist die Beharrlichkeit. Wenn ich mir etwas in den Kopf setze, ziehe ich es auch durch und lasse nicht locker. Ich habe ein großes Vertrauen in mich selbst und in andere Menschen. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Nein, diesbezüglich machte ich keine negativen Erfahrungen - was möglicherweise auch daran liegt, daß ich vorwiegend in Berufen tätig war und bin, die eher in weiblicher Hand sind. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Originalität ist nach meinem Empfinden besser, weil die eigene Persönlichkeit und die eigene Überzeugung einfließen. Wenn ich mich zu sehr an anderen Menschen orientiere und sie kritiklos imitiere, verleugne ich mich selbst - und das kann auf lange Sicht nicht zum Erfolg führen. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Meine Ausbildung zur Fußpflegerin absolvierte ich bei Martina Lacroix, die mir nicht nur fachlich sehr viel beibrachte, sondern mir auch durch ihre Power und Energie ein Vorbild war. Sie übt den Beruf mit Leib und Seele aus, und das spürt man sofort. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Neben den gängigen Leistungen der Hand- und Fußpflege biete ich alternative Behandlungen wie beispielsweise Körperkerzen an, da mich auch der esoterische Bereich interessiert. Die Verwendung von Körperkerzen bei der Energiearbeit ist ein altes schamanisches Verfahren, um Blockaden und Störfelder im körpereigenen Energiefeld zu lösen. Mein Mann ist ein großer Skeptiker, was diese Dinge betrifft, aber selbst ihn konnte ich durch diese Methode von körperlichen Beschwerden befreien. Meine eigene Persönlichkeit, der freundliche und kompetente Umgang mit den Kunden, sowie das angenehme Ambiente tragen sicher auch zum Erfolg des Studios bei. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das klappt recht gut, weil mich mein Mann im Haushalt unterstützt, einkaufen geht und das Kochen übernimmt. Auch die Kinder sind inzwischen erwachsen, was vieles einfacher macht. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Im Moment beschränkt sich die Weiterbildung auf die Lektüre von Zeitschriften, die für meine Branche von Interesse sind. Sobald das Studio gut etabliert ist, werde ich auch wieder Seminare und Fortbildungskurse besuchen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Egal was passiert - bleibt auch selbst treu, vertraut auf euch und geht mit Selbstbewußtsein durch das Leben. Man muß auf sich stolz sein und sich jeden Tag ruhigen Gewissens in den Spiegel schauen können. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich befinde mich mit meinem Studio ja noch in der Aufbauphase, und mein vorrangiges Ziel ist es, den Kundenstock und das Angebot kontinuierlich zu vergrößern. Bei entsprechender Auslastung könnte ich dann auch meine Halbtagsstelle aufgeben und mich nur noch dem eigenen Geschäft widmen. Wenn mir das gelingt, wird auch die Beschäftigung einer Mitarbeiterin notwendig werden. Aber auch die Zusammenarbeit mit einer selbständigen Partnerin, die andere Bereiche, wie zum Beispiel Massagen, abdecken kann, ist vorstellbar.

✱ Zenz Gerhard Dr.

● Zur Person

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Rechtsanwaltskanzlei Dr. Gerhard Zenz. 5310 Mondsee, Rainerstraße 19. Geboren - Datum, Ort: 14. September 1951, Wien. Kinder: Raphael (1989), Bernhard (1990), Magdalena (1991) und Wolfgang (1992). Eltern: Leopoldine und Karl. Mitgliedschaften: Rotary Club. Hobbies: Alte Autos, Technik, Klassische Musik.

Copyrighted material

Position bin ich verantwortlich für die Geschäftsfelder Netzwerke & Cluster, Internationalisierung und Technopole. Begleitend stand ich fallweise für ehrenamtliche Tätigkeiten zur Verfügung.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe den Erfolg nicht nur auf beruflicher Ebene. Die berufliche Tätigkeit ist ein Teil des Erfolgs, ich würde mich jedoch nie darüber definieren. Es gibt rundherum noch andere Faktoren, die mein Erfolgsgefühl beeinflussen: Erfolg hat für mich mit Ausgeglichenheit, einer gewissen Harmonie und Gleichgewicht mit meinem privaten Umfeld zu tun. Sehen Sie sich als erfolgreich? Gemäß meiner Definition kann ich mich als erfolgreich bezeichnen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Begeisterung an der Tätigkeit ist mit Sicherheit ein tragendes Element. Dazu kommen Ehrlichkeit, Verläßlichkeit und die Bereitschaft, falls nötig, unangenehme Dinge auszusprechen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich begegne Aufgaben mit positiver Neugier. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Ein erfolgreicher Schritt war sicher mein Einstieg bei ecoplus, Niederösterreichs Wirtschaftsagentur. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Mein Elternhaus gab mir Werte mit auf den Weg, die mir wesentlich erscheinen und prägend wirkten. Ansonsten hatte ich das Glück, beruflich und privat immer wieder bemerkenswerten Menschen zu begegnen, die mich sehr wohl beeinflußten. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erhalte Anerkennung über menschliche Wertschätzung und die Bestätigung meiner Leistung. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Wer mich nicht kennt, sieht mich als reserviert, zurückhaltend, bestimmt und verschlossen. Wer mich kennt, sieht eher das Gegenteil. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ich führe derzeit rund 40 Mitarbeiter und weiß, wie wichtig erfolgreiche Teamarbeit ist. Ich schätze neben der beruflichen Qualifikation die menschliche. Eigeninitiative, Selbständigkeit und positives Auftreten tragen zum guten Gelingen bei. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich pflege den Kontakt zu meinen Mitarbeitern und nehme mir Zeit für persönliche Gespräche. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? ecoplus wurde vor 45 Jahren gegründet. Heute ist ecoplus als Wirtschaftsagentur des Landes Niederösterreich die Schnitt- und Servicestelle zwischen Wirtschaft und Politik, Unternehmen und Verwaltung, Investoren und Initiatoren - national und international. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich versuche, am Wochenende den Beruf außen vor zu lassen, kann aber stets mit dem Verständnis meiner Frau rechnen. Sie ist selbst in einem Produktionsbetrieb in leitender Stellung tätig, und wir schaffen es, mit einem guten Zeitmanagement Zeit für unser Privatleben zu finden. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich arbeite regelmäßig an meiner Weiterbildung und besuche hierfür regelmäßig Seminare und Kongresse. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Es ist in jedem Lebensabschnitt wichtig, von Fall zu Fall Standortbestimmungen durchzuführen. Junge Menschen sollten interessiert und motiviert sein, sich etwas zutrauen, offen und ehrlich ihre Aufgaben bewältigen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Die Ausgewogenheit zwischen Berufs- und Privatleben weiterhin zu leben und von Zeit zu Zeit eine Standortbestimmung für mich selbst durchzuführen.

Ziebermayr Roman

Zur Person

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ziebermayr - Mineralwerkstoffe für Bad, Küche & Labor., 4460 Losenstein, Burgstraße 46. Geboren - Datum, Ort: 26. Juli 1947, Losenstein. Familienstand: Verheiratet mit Katharina. Kinder: Gerda (1971), Bernhard (1973) und Karin (1979). Eltern: Roman und Leopoldine. Hobbies: Lesen, Wandern.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte siebeneinhalb Jahre die achtklassige Volksschule im Ort, die ich offiziell nicht abschloß, da ich ein halbes Jahr Urlaub für die Mithilfe in der Landwirtschaft unseres Bergbauernhofes bekam. Erst im Alter von 17 Jahren begann ich eine Tischlerlehre, mit 25 Jahren legte ich die Meisterprüfung ab und wechselte anschließend in eine Möbelfabrik, wo ich insgesamt sieben Jahre tätig war. Nach einigen Jahren wurde ich Stellvertreter des Chefs, doch aufgrund von Problemen mit meiner Wirbelsäule mußte ich mich nach einem anderen Betätigungsfeld umsehen. Ich machte mich in weiterer Folge als Fensterhändler selbständig und verkaufte hochwertige, moderne und hochpreisige Fenster. Da ich das Vertrauen meiner Kunden gewann, erhielt ich Folgegeschäfte für Innentüren, Decken und Holzboden, wobei ich alles selbst verlegte und montierte. Ich verkaufte auch Produkte für ein in der Herstellung von Gußmarmor tätiges Unternehmen. Als die Herstellung ausgelagert wurde, stand ich auf der Straße. Ich fand 1987 einen holländischen Hersteller für Küchenarbeitsplatten und Waschtische, die - als Sonderanfertigungen auf Bestellung - aus dem Mineralwerkstoff marianß hergestellt werden. Seit 1991 führen wir den Generalvertrieb und haben es erfolgreich gemeistert, diesen Werkstoff bei den heimischen Tischlern bekannt und beliebt zu machen. Wir können mittlerweile auf 15 Jahre Erfahrung zurückgreifen, in denen wir stets Verbesserungen und Neuentwicklungen durchführten. So können wir unseren Kunden zum Beispiel einen nach ihren Wünschen gefertigten Waschtisch in nur zehn Tagen liefern oder ihre Küchenarbeitsplatte mit einer wischfreundlichen - weil flächenbündigen - Edelstahlspüle gestalten. Eine unserer neuesten Entwicklungen ist das kostengünstige Mineralsteinpaneel Minerelle, das durch den hohen Grad an Vorfertigung besonders schnell zu verarbeiten ist.

> „Ich rate jungen Leuten, ihre Erwartungen auf das Realisierbare zu reduzieren."

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Ideen zu haben und vorausschauend zu handeln. In unserer Branche ist Innovationsfreude wichtig, ebenso gehört aber auch dazu, Design und Praxis zu verknüpfen und in einer vernünftigen Größenordnung zu bleiben. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Man benötigt eine gewisse Zähigkeit und Durchsetzungsvermögen. Wir verkaufen einzigartige Produkte und sind damit seit zwanzig Jahren sehr erfolgreich. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Es ist unabdingbar, eine Analyse durchzuführen und alle Fakten zu prüfen. Wenn man Probleme eingehend hinterfragt, ergibt sich die Lösung von selbst. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es gab einige Personen, die mich sehr geprägt haben: zunächst mein Lehrherr, der sehr bodenständig und geradlinig war, zweitens ein Kollege, der mir vermittelte, wie wichtig es ist, Mut zu haben und seinen eigenen Weg zu gehen, und drittens mein Vorgesetzter in der Möbelfabrik, der mir beibrachte über den Tellerrand zu schauen. Er warf mich sozusagen ins kalte Wasser, damit ich schwimmen lernte. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als

Copyrighted material

ungelöst? Leider werden die Förderungstöpfe immer von den Falschen geleert. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich motiviere sie, indem ich ihnen mit gutem Beispiel vorangehe. Ich lote sie nicht „von oben herab", sondern gebe ihnen Gelegenheit, sich einzubringen und ihre eigenen Ideen zu verwirklichen. Auch lobe ich sie für gute Leistungen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Da meine Frau großes Verständnis für mein berufliches Engagement zeigt, habe ich hier keine Probleme. Ich arbeite etwa 70 bis 80 Stunden in der Woche und nehme nur auch keinen Urlaub. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate jungen Leuten, ihre Erwartungen auf das Realisierbare zu reduzieren. Qualitätsdenken und Korrektheit sind im Beruf unabdingbar. Jungunternehmern rate ich, nicht vorzupreschen, sondern den Betrieb behutsam zu vergrößern. Man muß auch zurückstecken können. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Nach einem kurzzeitigen Umsatzrückgang möchte ich nun die Umsätze wieder steigern und später dann den Betrieb verkaufen. Mir ist wichtig, daß meine Mitarbeiter weiterhin einen gesicherten Job haben.

✱ Zikuda Helmuth

● Zur Person

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei archipol consulting GmbH., 1010 Wien, Neuer Markt 14/1. Schöpferische Akte. Diverse Fachbeiträge. Hobbies: Radfahren, Cricket, Philosophie, Reisen.

● Karriere

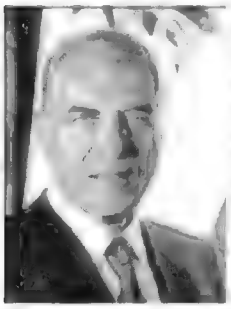
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich eine Berufsschule für Technisches Zeichnen (Fachrichtung Maschinenbau) und war drei Jahre in einem amerikanischen Konzern beschäftigt. Ich wechselte dann als Projektassistent in ein Technisches Büro für Großküchenplanung, wo ich vier Jahre tätig war. Parallel dazu absolvierte ich ein Gymnasium für Berufstätige. Im Anschluß daran arbeitete ich als freier Mitarbeiter fünf Jahre als Großküchenplaner für einen der größten internationalen Caterer und leitete Großprojekte in Tschechien, Ungarn und Rußland. Ich verbrachte auch eine Zeitlang in Australien. Wieder zurück in Wien begann ich an der Universität Wien das Studium der Philosophie mit dem Schwerpunkt Wirtschaftsethik. Ich schloß den ersten Studienabschnitt ab und absolviere weiters zahlreiche Seminare in den Bereichen Projektmanagement und Facility Management. 1996 machte ich mich im Bereich Großküchenplanung & Facility Management selbständig. Von 1997 bis 2002 war ich im Facility Management für österreichische Banken tätig, seit 2001 bin ich Partner und Senior Consultant von HHC & Partner. 2002 erfolgte die Gründung von HZ Consulting, und 2006 gründete ich mit drei Partnern die archipol consulting GmbH. Neben Facility Management umfaßt unser Dienstleistungsportfolio auch die Konzeption von Gastronomiedesigns, weiters Großküchenplanung, Projektmanagement und Projektsteuerung. Im Bereich Gastronomiedesign beinhaltet unser Aufgabenspektrum die Ausarbeitung von gastronomischen Gesamtkonzepten, Bedarfsanalysen, Studien, Entwurfsplanung, Detailplanung, Innenraumgestaltung und Installationsplanung. Schließlich begleiten wir auch im Objektdesign, führen Ausschreibungen durch, erstellen die Bemusterung und leiten und koordinieren Projekte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mein Leben und meine Umwelt nach meinen Vorstellungen zu gestalten. Anerkennung ist das Nebenprodukt einer erfolgreichen Lebensführung, viel entscheidender sind der Wille, seine Ziele zu erreichen, und eine proaktive Mitgestaltung von Wirtschaft und Umwelt. Sehen Sie sich als erfolgreich? Gemäß meiner vorher erläuterten Definition betrachte ich mich als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich stelle mir stets die Frage, was ich tun kann, um die Welt im positiven Sinne zu beeinflussen, und entwickelte den Willen, mein Leben und meine Umwelt derart zu gestalten, wie ich es mir wünsche. Ich habe es mir zur Devise gemacht, immer die positiven Seiten des Lebens zu sehen, die negativen Seiten jedoch dabei nicht zu übersehen. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich betrachte jedes Problem als Herausforderung. Probleme sind dazu da, um aus ihnen zu lernen, und sie gehören genauso dazu wie Mißerfolge. Beides darf man nicht leugnen. Wichtig ist meines Erachtens auch, Fehler zu akzeptieren. Auf die Analyse eines Problems folgt die Suche nach der bestmöglichen Lösung. Entscheidungen werden durchaus im Team getroffen, da im Team schließlich Spezialisten vertreten sind. Sollte rasch eine Entscheidung getroffen werden müssen, entscheide ich auch alleine. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es ist natürlich wertvoll, sich von erfolgreichen Menschen etwas abzuschauen und deren Erfolgskonzepte zu kennen. Dennoch halte ich nichts davon, anderen bedingungslos zu folgen und alles unkritisch anzunehmen. Jeder muß seinen eigenen Stil, seinen eigenen Lebensweg finden. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Es ist mir wichtig, daß meine Mitarbeiter Freude am Leben im allgemeinen haben, überzeugt zu ihren Aktivitäten stehen und kein gekünstelstes Auftreten an den Tag legen. In einem Team hat jeder seine Stärken. Das Wertvolle an einem Team aber ist, daß es sich als solches versteht. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Rasch und flexibel agieren zu können. Unsere Vision ist, unseren Kunden als kompetenter und zuverlässiger Partner bei der Umsetzung ihrer Ziele und Projekte zur Seite zu stehen. Nur durch nachhaltig gestaltete Konzepte und ökonomische Planungen sowie einer optimierten Projektleitung können die erarbeiteten Ziele erfolgreich umgesetzt werden. Unsere Kunden sollen schließlich ihre Zeit und ihr Geld in Innovationen in ihrem eigentlichen Kerngeschäft investieren. Ziel der Beratung ist, unsere Kunden so zu beraten und bei der ersten Umsetzung so zu unterstützen, daß sie in weiterer Folge selbständig und rasch ohne weiterer Hilfe optimal handeln können. Da wir in Firmenstrukturen eingreifen, sind ethische Standpunkte zentral - der Umgang mit Mitarbeitern, Kunden und Auftraggebern wird genau ins Visier genommen und analysiert. Nachhaltigkeit gegenüber Mensch und Umwelt ist uns bei all unseren Aktivitäten ein bedeutendes Anliegen. Zu unseren Kunden zählen zum Beispiel das WIFI Wien, österreichische Banken aber auch Altenwohnheime in Österreich und Deutschland. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Eine wirkliche Trennung meiner Lebensbereiche gibt es für mich eher kaum, da ich schließlich ja nur eine Lebensphilosophie verfolge. Natürlich nehme ich nicht alle beruflichen Themen mit ins Privatleben hinein und umgekehrt. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate dazu, bei der Berufswahl auf sein Gefühl zu hören. Wichtig ist, sich ein Ziel zu stecken und sich von diesem nicht abbringen zu lassen. Man sollte seinen Prinzipien treu bleiben, aber gleichzeitig auch für vieles offen sein. Eine solide Ausbildung, die breites Wissen und globales Denken, das Gesamtzusammenhänge erkennt, fördert, ist sehr wertvoll. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? In beruflicher Hinsicht ist es mein Ziel, den Unternehmenserfolg fortzusetzen und meinen Mitarbeitern weiterhin ein angenehmes Arbeitsumfeld zu bieten. Dafür möchte ich mein Bestes geben. Ich werde so lange arbeiten, wie mir meine Arbeit Spaß macht.

Copyrighted material

✱ Zilk Helmut Prof. Dr.



● Zur Person

Beruf: Lehrer, Journalist, Politiker und Manager. Funktion: Vorsitzender d. Aufsichtsrates d. Wr. Städt. Wechselseitigen Versicherungsanstalt - Vermögensverwalt. Geboren: Datum, Ort: 9 Juni 1927, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dagmar Koller. Mitgliedschaften: Seit 1946: Sozialistischer Lehrerverein, seit 1950: SPÖ. Hobbies: Das Kennenlernen von fremden Ländern und Menschen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Das ist schwer zu sagen, denn meine Laufbahn war eine kontinuierliche Entwicklung. Nach der Volks- und Hauptschule besuchte ich die Lehrerbildungsanstalt in Wien. Bereits ein Jahr vor der Matura trat ich im Herbst 1946 als Schulhelfer in den Dienst der Schule und war auch als Werkstudent sowie ab 1947 als Volks- und Hauptschullehrer in Wien tätig. Nach dem Studium der Philosophie, Psychologie, Pädagogik und Germanistik an der Universität Wien (Promotion 1951) arbeitete ich als Lehrer am Pädagogischen Institut der Stadt Wien. 1955 legte ich die Lehramtsprüfung für Pädagogik ab, von 1956 bis 1966 war ich Professor für Pädagogik an der Lehrerbildungsanstalt in der Wiener Hegelgasse. Nebenbei engagiere ich mich seit 1951 im Bereich der Erwachsenenbildung. Zwischen 1951 und 1965 erschienen zahlreiche meiner Arbeiten auf dem Gebiet der theoretischen Pädagogik und der Didaktik in Fachzeitschriften und -büchern. Seit der Einführung des Fernsehens in Österreich (1955) gestaltete ich zahlreiche Sendereihen und Serien für das Fernsehen, vor allem im Bereich der Jugend- und Bildungsarbeit. Ich gründete das Schulfernsehen in Österreich und setzte mich besonders für den Ausbau des „technischen Versuchsprogrammes" (später das zweite Programm) ein. 1962 begann ich die langjährige Diskussionsreihe „Stadtgespräche" und 1963 das „Auslandsecho", beides waren Sendereihen, für die ich journalistische Preise erhielt. Von 1967 bis 1974 war ich Programmdirektor des Österreichischen Fernsehens. Acht Jahre lang betreute ich die Sendung „In eigener Sache", zwischen 1974 und 1979 arbeitete ich bei der „Neuen Kronen Zeitung" im Sinne des anwaltschaftlichen Journalismus. Im Februar 1979 wurde ich vom Wiener Gemeinderat zum amtsführenden Stadtrat für Kultur und Bürgerdienst gewählt. Im Mai 1983 wurde ich zum Bundesminister für Unterricht und Kunst ernannt und im September 1984 vom Wiener Gemeinderat schließlich zum Bürgermeister der Bundeshauptstadt Wien gewählt. In den Jahren 1987 und 1991 wurde ich wiedergewählt. Seit November 1994 befinde ich mich im Ruhestand. Heute fungiere ich noch als Vorsitzender des Aufsichtsrates der Wiener Städtischen Wechselseitigen Versicherungsanstalt-Vermögensverwaltung und als Vizepräsident im Verwaltungsrat einer Schweizer Einkaufskette. Daneben übe ich noch immer diverse journalistische Tätigkeiten aus.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wesentlich waren Begabungen, die ich mitbekommen habe, indem ich z.B. Entwicklungen zeitgerecht erkannt habe, aber auch die Tatsache, daß ich nie retrospektiv veranlagt war - Erfolge haben mich nicht interessiert, Mißerfolge habe ich gerne vergessen. Wesentlich waren auch mein Durchsetzungsvermögen, einige Zufälle und viele offenbar richtige Entscheidungen. Als ich z.B. Lehrer war, obwohl ich eigentlich Rechtswissenschaften studieren wollte, erhielt ich ein Angebot im Unterrichtsministerium, habe aber gezögert, weil ich auch schon als Freelancer beim ORF tätig war. Ich hätte als junger Ministeralbeamter begonnen und wäre nach 30 Jahren als Sektionschef in Pension gegangen. Das wäre ein sicherer, aber völlig anderer Lebensweg gewesen. Ich wurde dabei aber von meinem Vater sehr beeinflußt. Ich habe immer nach Freiheit gestrebt, wollte also möglichst nicht weisungsgebunden zu sein. Freikann man nie sein, aber einen größtmöglichen Spielraum kann man sich erarbeiten. Beim damals jungen Fernsehen sah ich für mich eine Challenge. Ich erhielt dann immer mehr politische Sendungen, ich habe zwar 20 Jahre lang unterrichtet, aber im Laufe der Zeit immer mehr Fernsehen gemacht und immer weniger unterrichtet. In den sechziger Jahren wurde mir von Kreisky, der damals noch Außenminister war, die Position des Kulturstadtrates angeboten. Schließlich mußte es aber eine Frau werden - es war dann die hervorragende Frau Fröhlich-Sandner, mit der ich auch immer befreundet war. Ich habe mich nicht weiter für die Position engagiert, und so kam es, daß ich 1977 Programmdirektor des ORF wurde. Das war ein entscheidender Schritt in meinem Leben, der mir große Freude gemacht hat. Ich hatte nur einen Vorgesetzten, Herrn Generalintendant Gerd Bacher, er war ein harter Vorgesetzter, von dem ich viel gelernt habe. Als die Schwierigkeiten zwischen Bacher und Kreisky begannen, entschied ich mich dafür, aus Loyalität zu Herrn Bacher mit ihm gemeinsam aus dem ORF auszuscheiden. Loyalität ist übrigens eine Tugend, die ich allen für den Erfolg empfehlen kann. Zwei Tage später erhielt ich das Angebot von Herrn Dichand, für die Kronen Zeitung zu arbeiten. Ich wollte immer in das Zeitungswesen hineinschnuppern. Das tat ich dann auch fünf Jahre. Es gibt immer wieder Kreuzungen auf einem Lebensweg, an denen man sich entscheiden muß. Herr Gratz lud mich z.B. während einer Live-Sendung ins Rathaus ein und bot mir dann die Position des Kulturstadtrates an. Ich sagte spontan zu, auch als mich Bundeskanzler Sinowatz dann als Minister rief. Das sind Situationen, in denen man den richtigen Weg erkennen muß. Auch als ich für das Amt des Bürgermeisters kandidierte, hätte ich Minister bleiben können, aber diese völlige Weisungsungebundenheit als Bürgermeister von Wien hat mich gereizt. Ich bin z.B. auch gefragt worden, als Bundespräsident zu kandidieren, aber das wollte ich nicht. Die Freiheit als Bürgermeister, Dinge schaffen zu können, die bleiben und Bestand haben, schien mir erstrebenswerter. Zu meinen Errungenschaften zählen z.B. das Rimerzeit, die Rautenweg-Sanierung und die modernste Autobus-Flotte der Welt. Als Landeshauptmann und Bürgermeister von Wien ist man jedem Beamten gegenüber weisungsberechtigt. Wie stehen Sie zum Begriff Macht? Ein Politiker muß Macht ausüben wollen, sonst sollte er nicht Politiker werden. Macht muß demokratisch verliehen und demokratisch entzogen werden können, aber sie muß auch ausgeübt werden. Ein Amt innezuhaben und keine Macht auszuüben, also auch keine Entscheidungen zu treffen, führt zu Chaos und Hilflosigkeit. Selbstverständlich soll und muß sich ein Politiker auch dafür verantworten, was er getan hat, aber er muß Macht ausüben. Wenn mir etwas leid tut, dann die Tatsache, daß ich heute bei Mißständen, die ich entdecke, nicht mehr deren Beseitigung veranlassen kann - ich will nicht als alter Vertrockelter gelten, der sich von seinem Amt nicht trennen kann. Ich würde jedem dazu raten, den Mut zu haben, Neues aufzugreifen, auch nein sagen zu können und um etwas kämpfen zu wollen. Warum hat man immer wieder Angebote an Sie herangetragen? Wahrscheinlich aufgrund meiner Eigenart, Dinge umzusetzen. Wir haben zum Beispiel 1983 entdeckt, daß an unseren Schulen absolut nichts im Bereich Informatik vermittelt wird. Also haben wir innerhalb nur eines Jahres einen Lehrplan sowie die entsprechenden Verordnungen und Gesetze durchgeboxt und den Gedanken umgesetzt. Hunderte Schwierigkeiten galt es zu lösen: die Lehrer hatten keine Kompetenz, also führten wir Kurse durch, es waren keine Geräte an den Schulen, also haben wir notdürftig einige wenige Geräte von

Copyrighted material

Großfirmen buchstäblich erbettelt; es gab keine ausgereiften Lehrpläne, also haben wir notdürftig welche erstellt. Alles war mehr als verbesserungswürdig, aber wir haben den Grundstein gelegt und damit begonnen. Vielleicht beeindruckte es, daß ich in allen Positionen, die ich innehatte, auch etwas erreicht und bewegt habe und immer sehr freizügig gesprochen habe, auch darüber, was ich geschafft habe. Tue Gutes und rede darüber! Management ist keine Dornröschenaufgabe. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Vorbilder waren meine aufopferungswillige Mutter mit ihrer Bereitschaft, anderen Gutes zu tun, und mein Vater als Vorbild der streitbaren Ehrlichkeit und des Durchhaltevermögens. Auch Bruno Kreisky war für mich ein großes Vorbild im machiavellistischen Sinn. Ich schöpfe generell meine Kraft aus der Nähe von Menschen, die ich mag, z.B. meine Eltern, meine Frau oder Kardinal König, der mir einen meiner größten Momente beschert hat, als er mir das Du-Wort angeboten hat. Aber ich schöpfe auch Kraft und Energie aus meiner Arbeit und meinem Glauben, der mir auch nach dem auf mich verübten Attentat sehr geholfen hat. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Programme leben, loben, Nähe und Härte. Die Führung eines Unternehmens, einer Stadt oder auch eines Staates ist nichts, was mit großmäuligen Deklarationen zu machen ist. Es muß natürlich Grundsatzprogramme geben, aber das alles ist Papier, wenn es nicht von Menschen umgesetzt wird. Ich habe mich immer auch um Kleinigkeiten gekümmert, also um Anliegen einzelner Bürger, exemplarisch und persönlich, nicht per Erlaß, sondern im Einzelgespräch mit dem jeweiligen exekutiven Beamten, um zu demonstrieren, daß die Verwaltung der Diener der Bevölkerung und nicht deren Vorgesetzte ist. Hinsichtlich Lob habe ich z.B. über 500 Dankesbriefe an Mitarbeiter der Straßenbahn persönlich unterschrieben, in denen ich ausdrückte, wie sehr ich mich über das Ausbleiben von Beschwerden seitens der Bevölkerung freue. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die Familie sehe ich als die wichtigste Gemeinschaft des Individuums mit der größten Bedeutung für sein Leben. Ein Zitat von Hegel: „Dem objektiven Geist der Familie kann sich niemand entziehen." Der Mensch wird in der Familie zum Strolch oder zum guten Mitmenschen. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Wichtige Tugenden sind Loyalität, Kampfeswille, Verantwortungsbewußtsein vor sich selbst und Glaubwürdigkeit! Ich selbst habe mich sicher auch manchmal geirrt, ich habe aber nie gelogen, sondern mich auch zu Fehlleistungen bekannt.

✱ Zillner Veronika

● Zur Person

Beruf: Künstlerin, Grafikerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: veronaph graphics and fine arts veronika zillner., 1020 Wien, Lilienbrunngasse 18. Geboren - Datum, Ort: 1. Dezember 1972, Will/Schweiz. Schöpfensche Akte: Zahlreiche Ausstellungen. Hobbies: Lesen, Malen, Sport, Tanzen, Natur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Mai 1992 maturierte ich. Unmittelbar danach wurde ich an der Wiener Hochschule für angewandte Kunst in die Klasse Produktgestaltung Metall von Professor Auböck, nach seinem Tod von Ron Arad fortgeführt, aufgenommen. Ich absolvierte 1997 das Diplom in Werbegrafik und Illustration am Istituto Superiore di Communicazione in Mailand. Insgesamt lebte ich fünf Jahre in Mailand. Das kulturelle Flair von Wien vermißte ich, deshalb kehrte ich nach Wien zurück und war zwei Jahre lang in einer kleinen Marketingagentur beschäftigt. 2000 machte ich mich im Bereich klassische Grafik und Malerei beruflich selbständig. Derzeit absolviere ich noch den postgradualen Universitätslehrgang Art & Economy an der Hochschule für angewandte Kunst. Als Selbständige biete ich Unternehmen Konzeptentwicklungen, gestalte Logos, aber auch gesamte Firmenauftritte. Eine weitere Schiene, auf der ich mich bewege, ist Design über den Onlineshop Verysticky. Kunstprojekte im Rahmen der von mir gegründeten „Kunstdusche" als Forum für junge Künstler ergänzen mein Angebot.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Kann ich meine Idee und mein kreatives Wissen zur vollen Zufriedenheit meiner Kunden einbringen, fühle ich mich erfolgreich. Eine Kooperation im Fluß erzeugt ein Endprodukt, das alle Beteiligten zufrieden stimmt. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe mich von Kindesbeinen an für eine kreative Ausbildung interessiert, und meine Kreativität fließt heute stark in meine Arbeit ein. Die Verbindung von Kunst und Wirtschaft ist mir aber ebenfalls wichtig. Diese Richtung unterstützt der Lehrgang Art & Economy, den ich gerade belege. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich kontaktiere gerne mein Netzwerk und führe Gespräche, die mir weiterhelfen. In der Projektarbeit ist ein Konsens wünschenswert. Natürlich sind auch Einzelentscheidungen zu fällen. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Jeder muß sich um seine Kompetenz und seinen Auftritt kümmern. Ich suche den direkten Umgang mit Kunden und habe keine schlechte Erfahrung gemacht. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? In der Malerei inspirierte mich phasenweise der eine oder andere Maler. Schließlich fand ich meinen eigenen Weg. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Gute Kooperation zeigt sich an der Dialogfähigkeit, Flexibilität und Zuverlässigkeit sowie gegenseitige Sympathie sind wesentliche Erfolgsindikatoren für eine fruchtbare Zusammenarbeit. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Als One-Woman-Unternehmen mit einem bunt-fröhlichem Zugang bin ich flexibel und kann rasch reagieren, was viele Kunden zu schätzen wissen. Effizienz und Sorgfalt sind unentbehrliche Maßstäbe meiner Arbeit. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Die beiden Bereiche verschwimmen. Immer wieder fließen private Eindrücke aus meinem Freizeitgeschehen in meine Arbeit ein. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Die Entscheidung für die Selbständigkeit fällte ich, nachdem ich zwei Kunden gewonnen hatte. Ich entschied mich für diesen Schritt vielleicht eine Spur zu schnell. Es gibt Förderungen und Experten, die einem dabei helfen, und diesen Rahmen rate ich, auszuschöpfen. Schließlich muß jeder für sich entscheiden, ob er angestellt sein will oder nicht. Es ist wichtig, im Beruf seine Neigungen zu realisieren und immer weiterzulernen. Das Lernen hört nie auf, wir entwickeln uns laufend weiter. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Im nächsten Jahr schließe ich den begonnenen Lehrgang Art & Economy mit meiner Diplomarbeit ab. Danach möchte ich größere Projekte, auch in einer Gemeinschaft, vorantreiben. Meine persönlichen Ausstellungen werde ich in meine Planung integrieren. 400 Tonköpfe, die Gesichtsausdrücke von unterschiedlichen Lebensstadien zum Ausdruck bringen, sind gerade in der Phase der Fertigstellung.

Copyrighted material

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Ziele, die ich mir persönlich gesteckt habe, zu erreichen. Es ist schön, Erfolge zu teilen und im Team feiern zu können. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich kann mich als erfolgreich bezeichnen. Es gelingt mir, Beruf und Familie zu vereinbaren, keiner dieser Bereiche kommt zu kurz. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich bin sehr neugierig und interessiert in der Kommunikation, auch begegne ich anderen Kulturen mit großer Offenheit. Ein wichtiger Erfolgsfaktor ist weiters, daß ich mich sehr mit meiner Tätigkeit und mit dem Unternehmen identifiziere. Auch in einer leitenden Position ist es wichtig, auf dem Boden zu bleiben und einen direkten, natürlichen Kontakt zu den Mitarbeitern aufrechtzuerhalten. Teamfähigkeit ist in einem Konzern unerläßlich - Einzelkämpfer sind hier fehl am Platz. Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Meine Herangehensweise ist von der Art des Problems abhängig. Ich stürze grundsätzlich nicht sofort auf ein Problem zu, sondern lege erst eine Nachdenkpause ein, ehe ich eine Entscheidung fälle. Auch wenn ich mir bereits eine eigene Meinung gebildet habe, berate ich mich gerne im Team, höre mir die Ansichten anderer an und stelle mich der Diskussion. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Ich glaube schon, daß Frauen über eine sehr hohe Fachkompetenz verfügen müssen, um von männlichen Kollegen akzeptiert zu werden. Auch werden sie zu Beginn einer geschäftlichen Beziehung oftmals unterschätzt und müssen sich erst Gehör verschaffen. Doch meist relativiert sich das Bild bald. Meines Erachtens sollen Frauen diese anfänglichen Schwierigkeiten jedoch als Chance begreifen, sich zu bewähren. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich lege großen Wert auf Teamgeist, hohes persönliches Engagement und Selbständigkeit in der Erledigung der anvertrauten Aufgaben. Ich schätze es auch sehr, wenn sich meine Mitarbeiter weiterentwickeln möchten und hohes Interesse an ihren Aufgaben zeigen. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Mir ist eine - wenn auch nicht immer sehr strikte - Trennung dieser beiden Bereiche sehr wichtig. Da meine berufliche Aufgabe mit Reiseaktivitäten verbunden ist, ist eine gute Organisation in der Familie sehr wichtig. Mein Mann, der als Maschinenschlosser geregelte Arbeitszeiten hat, hält unseren Sohn von der Schule ab, und meine Eltern unterstützen mich ebenfalls sehr. In meiner Freizeit widme ich mich meiner Familie und schalte vom beruflichen Alltag komplett ab. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich rate jungen Menschen, ihre Ziele und Interessen zu verfolgen, gleichzeitig aber auch stets offen für neue Chancen zu bleiben. Das Leben erfordert ständige Weiterentwicklung. Eine gute Organisation macht es Frauen möglich, Familien- und Berufsleben unter einen Hut zu bringen. Letztendlich ist abzuwägen, welchen Beitrag man selbst leisten kann und möchte. Da jeder anders belastbar ist, gibt es kein allgemeingültiges Erfolgsmodell. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte weiterhin erfolgreiche Projekte umsetzen, so zum Beispiel neue Beteiligungen für den Flughafen Wien finden, um den wirtschaftlichen Erfolg zu sichern. Auch meine Personalentwicklungsaufgaben nehme ich sehr ernst. Mein Ziel ist, meinen Beitrag zu leisten, damit der Bereich Beteiligungen, der nicht das Kerngeschäft des Flughafens darstellt, einen hohen Stellenwert im gesamten Konzern erlangt.

Zlabinger Gerda

Zur Person

Beruf: Behördlich konzessionierte Immobilientreuhänderin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Zlabinger Immobilien, 2014 Breitenwaida, Hollabrunnerstraße 44. Geboren - Datum, Ort: 28. Mai 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ing. Karl. Kinder: Michael. Eltern: Margarethe Mayer. Hobbies: Arbeit, Lesen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich begann nach der Handelsschule mit 18 Jahren als Bürokraft in der Bundeskammer und wechselte nach vier Jahren zur Raiffeisenbank Wien. Um beruflich voranzukommen, absolvierte ich nebenbei zahlreiche Fortbildungen, inklusive Geschäftsführerkurs an der Raiffeisenakademie. Im Unternehmen durchlief ich die verschiedensten Stationen und stieg innerhalb von zwölf Jahren auf der Karriereleiter bis zur Filialleiter-Stellvertreterin auf. Da ich mich aber im Laufe der Zeit immer mehr für Immobilien zu interessieren begann, verließ ich die Raiffeisen und hatte das Glück, bei der ÖRAG, einem der größten und renommiertesten Realitätenbüros Österreichs, eine Stelle zu bekommen. Ich begann als Angestellte im Verwaltungsbereich, ehe ich 1995 erfolgreich die Konzessionsprüfung für Hausverwalter, Makler und Lehrlingsausbildner ablegte. Als ich aufgrund einer Firmenumstrukturierung bei der ÖRAG dann meinen Arbeitsplatz verlor, nahm ich dies zum Anlaß, meinen langgehegten Wunsch nach Selbständigkeit in die Tat umzusetzen. Der erste Schritt war die Geschäftsführung eines Immobilienunternehmens in Wien als selbständige und behördlich konzessionierte Immobilienmaklerin. Nach etwa einem halben Jahr stellte ich aber fest, daß mein Heimatumfeld in Niederösterreich ein weißer Fleck auf der Landkarte der Immobilienvermittlung ist. Das machte ich mir zunutze und gründete 2002 mein eigenes Immobilienunternehmen in Breitenwaida. Zu Beginn akquirierten wir intensiv im Rahmen von Privatinseraten und waren dabei sehr erfolgreich. Seit einiger Zeit leben wir fast ausschließlich durch Empfehlungen und Mundpropaganda. Unser Sohn Michael ist als Juniorpartner ebenfalls im Unternehmen tätig und betreut mittlerweile mit großem Erfolg den Markt in Wien. Er befindet sich derzeit in der Vorbereitung für die Konzessionsprüfung.

> „Es gibt nichts ausschließlich Negatives, alles hat auch seine positiven Seiten."

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe es als Erfolg, wenn der Beruf Spaß macht und der finanzielle Bereich ebenfalls stimmt. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, wobei ich aber betonen möchte, daß ich es ohne die Unterstützung meiner Familie und meines Mannes Karl niemals so weit gebracht hätte. Er stand mir in jeder Phase des Lebens zur Seite und motivierte mich, wir halten uns gegenseitig den Rücken frei. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? In meiner Branche ist es sehr wichtig, mit einem Lächeln und gut gelaunt auf die Leute zuzugehen und seine eigene Persönlichkeit gut zu präsentieren. Auf fachlichem Gebiet weiß ich über jedes einzelne Objekt bis ins letzte Detail bescheid. Für den Interessenten darf keine Frage offen bleiben. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Nein, ich habe sogar das Gefühl, daß es ist für mich als Frau in der Immobilienbranche leichter ist. Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich? Eigentlich schon sehr früh. Ich heiratete bereits mit 18 Jahren, und kurz darauf bekamen wir unseren Sohn. Dennoch war ich immer berufstätig und kletterte die Karriereleiter Schritt für Schritt nach oben - natürlich auch dank der zahlreichen Weiterbildungen und Kurse, zu denen mich mein Mann anspornte. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich freue mich, daß mich viele Menschen, mit denen ich beruflich vor 15 oder 20 Jahren zu tun hatte, noch immer kennen, mich ansprechen und nett mit mir plaudern. Das ist eine schöne Anerkennung, die auch das Selbstbewußtsein ein wenig aufpoliert. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als

Copyrighted material

Ich denke, ich habe in meinem Berufsleben bisher einiges erreicht. Erfolgreich sehe ich mich aber vor allem, weil ich auch eine harmonische familiäre Basis und ein gutes persönliches Umfeld habe. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich denke, daß meine Geschwister wesentlich zu meinem heutigen Erfolg beigetragen haben. Sie gaben bestimmte Maßstäbe vor und nahmen mich einfach ins Leben mit. Dazu kommen Faktoren wie Ehrgeiz und manchmal auch Egoismus, die mich vorantreiben. Außerdem merkte ich irgendwann, daß es auch ein Leben neben dem Beruf gibt - und wenn man nicht aufpaßt, läuft es ohne dich weiter. Eine wichtige Rolle spielt auch die Ehrlichkeit. Um beruflich weiterzukommen, muß man ein fairer Partner sein. Ist es für Sie als Frau in der Wirtschaft schwieriger, erfolgreich zu sein? Ich persönlich habe diesbezüglich keine extremen Erfahrungen gemacht, aber ich sehe, daß es durchaus ein Thema ist. In den letzten zehn Jahren hat sich aus meiner Sicht aber einiges zum Positiven bewegt. Frauen sind nicht mehr die Einzelkämpfer in einer männerdominierten Arbeitswelt, sondern unterstützen und fördern sich gegenseitig, um erfolgreich zu sein. Für Frauen hat aber Erfolg durchaus andere Dimensionen als bei Männern. Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein? Alles, was man professionell und authentisch macht, wird erfolgreich sein. Authentizität - sich selbst und dadurch auch seine eigene Umwelt ernst zu nehmen - halte ich für ganz wesentlich. Welche Anerkennung haben Sie erfahren? Ich erfuhr im Berufsleben immer wieder Anerkennung durch meine Vorgesetzten und die Unternehmen, für die ich gearbeitet habe. Aber auch im privaten Bereich bekomme ich Anerkennung, etwa durch den Partner, die Kinder und Freunde. Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich denke, ich werde sowohl im Beruf als auch im Privatleben als sehr straight, als unterstützend und hilfsbereit, offen, aber auch als klar und abgrenzend gesehen. Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Ich habe eine Assistentin, die mich wesentlich unterstützt und natürlich zum Erfolg beiträgt. Unsere Zusammenarbeit sehe ich als Partnerschaft, die uns beide weiterbringt. Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Wenn es um die Besetzung von Fachpositionen geht, muß natürlich der entsprechende berufliche Background gegeben sein. In erster Linie achten wir aber darauf, daß die menschlichen Werte eines Bewerbers stimmen. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich hoffe, daß die Mitarbeiter aufgrund der Rahmenbedingungen in unserem Unternehmen gerne hier arbeiten. Letztlich muß aber jeder seinen eigenen Weg gehen und sich selbst motivieren. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Die Constantia Packaging AG ist eine börsenotierte, österreichische Industrieholding, die in den Bereichen Verpackung und Aluminium tätig ist. Die wichtigsten Geschäftsbereiche sind flexible Verpackungen, Wellpappe und mit Übernahme der AMAG 2007 auch Aluminium. Die großen internationalen Konzerne der Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie zählen ebenso zu den Geschäftspartnern der Constantia Packaging Gruppe wie führende Unternehmen der Pharma- oder Automobilindustrie. Die Constantia wächst kontinuierlich. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Hier geht es mir wie jeder berufstätigen Mutter - es bleibt nicht immer so viel Zeit für die Familie, wie ich gerne hätte. Aber ich versuche die Prioritäten so zu setzen, daß meine Kinder so oft wie möglich sehe. Abends arbeite ich dann meist zu Hause noch ein paar Dinge auf. Meine Familie und mein Privatleben sind enorm wichtig, die Firma ist kein Lebensersatz. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich habe das Glück, in einem Unternehmen zu arbeiten, das auf dem Aus- und Weiterbildungssektor viele Möglichkeiten eröffnet. Zusätzlich lese ich sehr viele Bücher, die für meinen Beruf von Interesse sind. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Leistungsbereitschaft ist ein wichtiger Faktor, darüber hinaus sollte man sich treu bleiben und den Glauben an sich selbst nicht verlieren. Sonst rate ich, kritisch zu sein und Dinge nicht automatisch zu akzeptieren, sondern auch zu hinterfragen und sich sein eigenes Bild zu machen. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte und werde meinen Kindern helfen, ihren Platz im Leben zu finden. Beruflich ist es mein Ziel, meinen Beruf weiterhin bestmöglich auszuüben und meinen Teil zum Unternehmenserfolg beizutragen. Ich will nicht stehenbleiben, sondern mich persönlich weiterentwickeln.

✱ Züger Christian

● Zur Person

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Heurigenrestaurant Christian Züger., 2443 Leithaprodersdorf, Schulgasse 9. Geboren - Datum, Ort: 25. Juni 1972, Eisenstadt. Familienstand: Verheiratet mit Judith. Kinder: Sophie (2004). Eltern: Marianne und Michael. Mitgliedschaften: Junge Wirtschaft, Gemeinderat Leithaprodersdorf. Hobbies: Reiten, Golf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Weingut, Partyservice.

„Lieber haben als haben hätte können."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte drei Jahre die Gastgewerbefachschule in Neusiedl am See und stieg danach in den elterlichen Betrieb ein. Es war für mich immer klar, daß ich das Heurigenrestaurant eines Tages übernehmen würde, weil ich damit groß geworden bin und den Umgang mit Menschen liebe. Damals, Ende der achtziger Jahre, hatten wir noch keinen Partyservice, und während der Wintermonate ging ich auf Saison und arbeitete in diversen Gastronomiebetrieben in Westösterreich. Diese Saisonstellen gefielen mir, die Landschaft war toll, und ich verdiente sehr gut. Dann begannen wir, neben dem Restaurantbetrieb auch einen Partyservice anzubieten, was sehr gut angenommen wurde und dazu führte, daß wir auch im Winter ausreichend zu tun hatten. Daher traf ich die Entscheidung, mich künftig zur Gänze auf den Familienbetrieb zu konzentrieren und hier etwas zu schaffen. Das war sicher die bessere Perspektive und Herausforderung. Heute bin ich sehr froh, mich für die berufliche Selbständigkeit entschieden zu haben, da mir die Vorstellung, zeitlebens nur als „Befehlsempfänger" tätig zu sein, grauenhaft erscheint. Auch während meiner Saisonstellen gehörte ich zu jenen Mitarbeitern, die unternehmerisch mitdenken und nicht bei Dienstantritt „das Hirn am Eingang abgeben". Seit meiner Übernahme haben sich das Heurigenrestaurant und der angeschlossene Partyservice prächtig entwickelt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es ist für mich ein Zeichen des Erfolges, daß ich persönlich, unsere Leistungen und unsere Produkte gefragt sind. Diese Nachfrage, verbunden mit der Zufriedenheit und Anerkennung der Gäste, sind mir wesentlich wichtiger als der finanzielle Erfolg. Selbstbestätigung ist für mich ein grundlegendes Erfolgskriterium. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, wenn ich mir die Entwicklung unseres Betriebes so ansehe, die 1979 mit einem kleinen Weingarten, den meine Eltern erbten, begann, sehe ich mich schon als erfolgreich. Ich übernahm das Unternehmen 1991, konnte auf dieser Basis weiter aufbauen und mit dem Partyservice ein zusätzliches, attraktives Standbein schaffen. Im Jahr 2006 investierten wir eine Menge Geld in die Renovierung und

Copyrighted material

✱ Zwinscher Peter Mag.

● Zur Person

Beruf: Jurist. Funktion: Prokurist. Tätig bei: Bank Austria Creditanstalt Leasing GmbH., 1040 Wien, Operngasse 21. Geboren - Datum, Ort: 16. Juli 1959, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christiane. Kinder: Bettina (1988) und Kerstin (1995). Eltern: Hildegard und Gerhard. Hobbies: Lesen, Musik, Gestalten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS-Matura 1977 studierte ich Rechtswissenschaften an der Universität Wien. Ich schloß das Studium 1984 erfolgreich ab und absolvierte anschließend bis September 1985 das Gerichtsjahr. Mein Eintritt ins Berufsleben erfolgte dann bei einer Schulbehörde, nämlich beim Landesschulrat für Niederösterreich. Ich erhielt die Stelle auf Vermittlung meiner Mutter, die ebenfalls dort beschäftigt war, aber es war mir wichtig, direkt nach dem Studium zu arbeiten beginnen und Geld verdienen zu können. Dann kam es aber zur Entscheidung, St. Pölten zur niederösterreichischen Landeshauptstadt zu machen. Wir hatten uns bereits in Wolkersdorf im eigenen Haus niedergelassen, und meine neue Dienststelle in St. Pölten hätte eine Fahrzeit von zwei Stunden pro Strecke bedeutet. Während dieser Zeit legte ich die Dienstprüfung ab und wurde am 1. August 1988 in das öffentlich-rechtliche Dienstverhältnis aufgenommen. Schließlich informierte mich eine Kollegin, daß im Bundesministerium für wirtschaftliche Angelegenheiten ein Jurist gesucht würde. Trotz der Aussicht auf eine relativ sichere Karriere im Landesschulrat interessierte ich mich für die Stelle im Wirtschaftsministerium, auch weil der Arbeitsplatz in Wien lag. So bewarb ich mich und fühlte mich dort schon beim Bewerbungsgespräch ausgesprochen wohl. Gemeinsam mit meiner Frau wog ich dann alle Für und Wider ab und entschied mich für die neue Herausforderung. Mit 1. November 1988 begann ich im Wirtschaftsministerium in der Abteilung Gewerbeförderung und Kammeraufsicht. Hier ging es nicht um die konkrete Bearbeitung von Förderungsansuchen, sondern um die Förderungspolitik insgesamt. Die Arbeit gefiel mir, die Kollegen waren nett, aber nach fünf Jahren dachte ich: „Das kann es noch nicht gewesen sein!" Der Job war stark bürokratisch geprägt, ich war pragmatisiert und meine Laufbahn genau vorhersehbar - aber ich wollte in den nächsten 30 Jahren nicht nur auf die Pensionierung warten. In dieser wenig befriedigenden Situation begann ich über Headhunter nach einer neuen Herausforderung zu suchen. Dabei stellte ich fest, daß man nach zehn Jahren im öffentlichen Dienst relativ schlechte Karten in der Privatwirtschaft hat. Nach etwa einem Jahr erhielt ich aber doch ein interessantes Angebot von der CA Leasing GmbH, und ich bewarb mich. Obwohl ich nach dem Bewerbungsgespräch kein besonders gutes Gefühl hatte, erhielt ich nach etwa einer Woche einen Anruf vom höchsten Vorgesetzten, und wir wurden uns blitzschnell über die Bedingungen einig. Ich folgte meinem Instinkt, verließ das Wirtschaftsministerium und begann mit 1. März 1993 in der Rechtsabteilung der CA Leasing. Es war ein völlig neues Rechtsgebiet, und in den ersten Monaten hatte ich doch einige schlaflose Nächte. Aber es spielte sich alles ein, ich kniete mich in die Materie hinein, und nach etwa einem halben Jahr fühlte ich mich im Unternehmen wohl und sicher. Im November 2000 wechselte ich als stellvertretender Leiter in die Abteilung IMF/Kundenbetreuung. Ab August 2003 stand ich dieser Abteilung dann als Leiter vor und erhielt die Prokura. Schließlich kehrte ich aufgrund von Umstrukturierungen im Oktober 2006 in die Rechtsabteilung der Bank Austria Creditanstalt Leasing GmbH zurück, wo ich mich in erster Linie mit Immobilienrecht befasse.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich in erster Linie, mit mir und meiner Person im reinen zu sein, zufrieden zu sein. Dabei spielen natürlich auch mein Umfeld und das positive Feedback eine wichtige Rolle. Erfolg heißt nicht, um jeden Preis Karriere zu machen - bis zu dem Punkt, an dem man seine eigene Unfähigkeit demonstriert bekommt. Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, auch wenn ich keine Führungsposition im Unternehmen bekleide, empfinde ich mich nach meinen persönlichen Kriterien als erfolgreich. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe nie versucht, mit Ellbogentechnik voranzukommen, sondern habe stets bewiesen, daß ich die nötigen Fähigkeiten mitbringe und kein Blender bin. Außerdem glaube ich, daß ich sehr gut mit Menschen umgehen kann, so akzeptiere ich auch stets die Meinung anderer. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Die Entscheidung, den öffentlichen Dienst zu verlassen und in die Privatwirtschaft zu gehen, habe ich noch nie bereut. Das war aus heutiger Sicht absolut richtig. Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Bei Vorbildern besteht die Gefahr, daß man sie imitiert und dabei seine eigene Identität verliert. Ich verlor meinen Vater, als ich neun Jahre alt war, daher war ich immer gezwungen, meinen eigenen Weg zu gehen. Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Das Wachstum und der Markt in unserer Branche sind beschränkt, inzwischen bewegen wir uns in einem Verdrängungswettbewerb. Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens? Unsere Stärken liegen in unserer Flexibilität und der breiten Angebotspalette - alles, was leasingfähig ist, ob Kfz, Maschinen oder Immobilien, findet sich in unserem Portfolio. Hinzu kommt unsere jahrzehntelange Erfahrung auf dem Leasingsektor. Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich bin ein häuslicher Mensch, der gerne Zeit mit der Familie verbringt. Es gelang mir meistens, Beruf und Privatleben problemlos unter einen Hut zu bringen. Menschen, die ganze Abende und Wochenenden im Büro verbringen, haben meist ein Problem - entweder sie können nicht delegieren, oder sie machen bei ihrer Arbeit etwas falsch. Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Im Laufe meiner Karriere besuchte ich zahlreiche Fortbildungskurse und Seminare, sowohl intern als auch extern. Diese aktive Weiterbildung hat in den letzten Jahren etwas abgenommen, auch weil ich das Angebot inzwischen schon recht gut kenne. Derzeit organisiere ich selbst für die Mitarbeiter Bildungsangebote im Leasingbereich. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Man kann Erfolg und Karriere nicht erzwingen. Jeder kann seinen Teil dazu beitragen, aber die Brechstange ist kein probates Mittel. Außerdem rate ich, andere Menschen so zu behandeln, wie man selbst behandelt werden möchte - auch wenn es das Gegenüber nicht tut. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Wenn eine neue Herausforderung auf mich zukommt, werde ich genau überlegen, ob sie mich reizt, und ob es in meinem Alter noch Sinn macht, diese Herausforderung auch anzunehmen. Meine wirklichen Ziele liegen inzwischen mehr im privaten Bereich, wo ich mehr für mich selbst und für meine Familie tun möchte.

Copyrighted material